

O Microseguro e a sua viabilidade de implementação em Portugal

Vítor Miguel Monteiro Marques

Dissertação como requisito para obtenção de grau de mestre
em Estatística e Gestão de Informação

NOVA Information Management School
Instituto Superior de Estatística e Gestão de Informação
Universidade Nova de Lisboa

MICROSSEGURO E A VIABILIDADE DE IMPLEMENTAÇÃO EM PORTUGAL

por

Vítor Miguel Monteiro Marques

Dissertação como requisito para obtenção de grau de mestre em Estatística e Gestão de Informação,
com especialização em Análise e Gestão de Risco

Orientador: Professor Doutor Jorge Miguel Ventura Bravo

Novembro/2019

Dedico esta dissertação à minha esposa Inês Moura e ao nosso futuro filho pelo apoio me deram na sua concretização.

AGRADECIMENTOS

Um conjunto de pessoas tornou esta dissertação possível. Desde logo o Professor Jorge Bravo pela paciência, comentários e orientações ao longo do tempo. Aos colaboradores das três seguradoras e ao presidente da Caritas que aceitaram ser entrevistados e contribuíram assim para a concretização desta dissertação. A toda a minha família, aos meus amigos, conhecidos e até desconhecidos que responderam ao meu questionário.

A todos, um muito obrigado.

ABSTRACT

We will address the concept of microinsurance and its development in the world. We will present examples of its applicability in developing countries and suggestions for strengthening their integration in developed countries. We will look at the main differences between traditional insurance and microinsurance. We will also look at the role of government as well as the possibility of microinsurance being used as a social tool. We will also address the means of distribution to be used and what the potential target market for microinsurance.

We intend to approach microinsurance as a comprehensive product that can be used by most social classes. We will conduct a population analysis and define which households would benefit most from the application of microinsurance in Portugal.

We interviewed insurers to assess their reaction to the hypothetical applicability of microinsurance in Portugal. We also talk to social institutions, since they are close to people with lower incomes.

We distributed a questionnaire to obtain enough information to enable us to perform statistical treatment of the results. Note that one of our main goals is to determine willingness to pay, is the average amount people are willing to pay for microinsurance.

After analyzing all the data, we will see if microinsurance can be applied in Portugal, and it is one of our goals to demonstrate that microinsurance is a comprehensive product that could be useful for households with a wide range of income. Finally, we will explain our suggestions, while also stressing any underlying concerns.

KEYWORDS

Microinsurance; Portugal; Viability; Embracing; Willingness of pay.

RESUMO

Iremos abordar o conceito de microsseguro e o seu desenvolvimento no Mundo. Apresentaremos exemplos da sua aplicabilidade nos países em desenvolvimento e sugestões para fortalecer a sua integração nos países desenvolvidos. Analisaremos as principais diferenças entre o seguro tradicional e o microsseguro. Vamos igualmente verificar qual o papel do governo, assim como a possibilidade do microsseguro ser utilizado como uma ferramenta social. Abordaremos ainda os meios de distribuição a ser utilizados, bem como qual será o mercado-alvo potencial do microsseguro.

Importa referir que pretendemos abordar o microsseguro como um produto abrangente que poderá ser utilizado pela maioria das classes sociais. Para tal iremos efetuar uma análise da população e definir quais os agregados familiares que mais beneficiariam com a aplicação do microsseguro em Portugal.

Entrevistamos seguradores, de modo a avaliar a sua reação perante a hipotética aplicabilidade do microsseguro em Portugal. Conversamos ainda com instituições de caráter social, uma vez que estão próximas de pessoas com rendimentos mais baixos.

Difundimos um questionário, de modo a obter informações suficientes, que nos permitam efetuar um tratamento estatístico dos resultados. De salientar que um dos nossos principais objetivos é determinar o willingness to pay, ou seja, o valor médio que as pessoas estão dispostas pagar pelo microsseguro.

Após análise de todos os dados, iremos verificar se o microsseguro é possível de ser aplicado em Portugal, sendo um dos nossos objetivos demonstrar que o microsseguro é um produto abrangente que poderá ser útil para agregados familiares com os mais variados rendimentos. Por fim iremos explicar as nossas sugestões, sem igualmente deixar de sublinhar eventuais preocupações subjacentes.

PALAVRAS-CHAVE

Microsseguro; Portugal; Viabilidade; Abrangente; Willingness do pay.

ÍNDICE GERAL

1. Introdução.....	1
2. Microseguro, conceito e experiências internacionais	7
2.1. O que é o microseguro e o que o distingue dos seguros tradicionais	7
2.1.1. O microseguro nos países em desenvolvimento	9
2.1.2. O microseguro nos países desenvolvidos	15
2.1.3. O papel do Governo na aplicação do microseguro.....	17
2.2. Meios de distribuição	19
2.3. Mercado-alvo potencial e Willingness-to-pay.....	21
3. Metodologia	26
4. Análise de dados	34
4.1. Entrevistas	34
4.2. Questionário.....	37
4.2.1. Amostra	37
4.2.2. Análise das variáveis.....	38
4.2.3. Regressão linear com R	48
4.2.4. Cálculo do willingness-to-pay.....	53
5. Conclusão	57
6. Referências.....	60

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1.- Fornecedores de microsseguros entre os 100 países mais pobres.....	2
Figura 2.- Papel do microsseguro aquando a ocorrência de um evento	2
Figura 3.- Produtos mais comercializados em Portugal pelos seguradores.....	6
Figura 4.- Percentagem de cobertura do microsseguro no Mundo.....	10
Figura 5.- Cartão de microsseguro vendido na Indonésia.....	14
Figura 6.- Exemplos de marketing de microsseguro nos países em desenvolvimento	14
Figura 7.- Exemplos de Insurtech	16
Figura 8.-Canais de distribuição para seguradores comerciais	21
Figura 9.- Distribuição do por grupo económico - Ramo vida.....	23
Figura 10.- Distribuição do por grupo económico - Ramo não vida.....	24
Figura 11.- Willingness to pay.....	24
Figura 12.- Metodologia a ser aplicada	26

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. - População em risco de pobreza.....	4
Gráfico 2. - Correlação entre risco de pobreza e taxa de desemprego.....	5
Gráfico 3. - Estratificação da idade da amostra	40
Gráfico 4. - Sexo da amostra	40
Gráfico 5. - Estado civil	41
Gráfico 6. - Composição do agregado familiar	41
Gráfico 7. - Tipo de família	42
Gráfico 8. - Formação dos inquiridos	43
Gráfico 9. - Situação económico-profissional.....	43
Gráfico 10. - Rendimento do agregado familiar.....	44
Gráfico 11. - Despesa do agregado familiar	44
Gráfico 12. - Grau de confiança que os inquiridos possuem no mercado segurador	45
Gráfico 13. - Percentagem do rendimento mensal da amostra.....	46
Gráfico 14. - Modalidade de pagamento	47
Gráfico 15. - Meios de distribuição	48
Gráfico 16. - Correlação entre rendimento disponível e despesa mensal	55

ÍNDICE DE TABELAS

Tabela 1. - População em risco de pobreza.....	3
Tabela 2. - Rendimentos dos agregados familiares.....	5
Tabela 3. - Características do microsseguro	8
Tabela 4. - Seguro tradicional e microsseguro - Principais diferenças.....	9
Tabela 5. - Riscos prioritários para as pessoas com baixos rendimentos	11
Tabela 6. - Distribuição dos prémios de seguro direto por canais de distribuição	20
Tabela 7. - Perspetivas sobre o sucesso da distribuição	21
Tabela 8. - Questões de qualificação.....	27
Tabela 9. - Questões socioeconómicas	28
Tabela 10. - Imagem do mercado segurador	28
Tabela 11. - Preço e formas de pagamento	29
Tabela 12. - Meios de distribuição	30
Tabela 13. - Taxa de resposta ao guião de entrevista	34
Tabela 14. - Forma de difusão do questionário	38
Tabela 15. - Medidas de tendência das variáveis.....	39
Tabela 16. -Variáveis utilizadas na regressão logística em R	49
Tabela 17. - Regressão logística - modelo completo.....	51
Tabela 18. - Regressão logística - modelo inicial.....	52
Tabela 19. - Regressão logística - teste stepwise	52
Tabela 20. - Willingness to pay para a classe até 2500 euros de rendimento	53
Tabela 21. - Willingness to pay.....	54

1. INTRODUÇÃO

Nalguns dos desastres naturais ocorridos, nomeadamente terremotos, inundações, tempestades, entre outros, o grupo populacional mais vulnerável é constituído por pessoas de baixos rendimentos. Se associarmos ainda as doenças e acidentes, poderemos desde já declarar que este grupo de indivíduos não tem capacidade para fazer face às grandes perdas que advêm destes acontecimentos (Smolka et al., 2008).

A existência de um mercado de seguros eficiente e acessível a todos os grupos socioeconómicos, oferecendo cobertura e partilha de risco face a múltiplas eventualidades (e.g., morte, doença, longevidade, danos pessoais e patrimoniais, desastres naturais), em complemento ou substituição de seguros sociais financiados por contribuições sociais ou impostos, constitui umas principais vias pelas quais a indústria seguradora contribui para o bem-estar social num país (Alho et al., 2012; Bravo & Giménez, 2015; Herce & Bravo, 2015; Ayuso et al., 2017a,b, 2019; Bravo & El Mekkaoui, 2018). Os mecanismos de seguro proporcionam soluções eficientes para a gestão do risco através da avaliação e pricing do risco, pela transferência e transformação do risco para entidades especializadas na sua gestão e através da agregação e redução do risco, com ganhos informacionais, de segurança e de bem-estar social, reduzindo os impactos económicos e sociais dos sinistros. Sem mecanismos de seguro, as perdas teriam de ser suportadas pelo património do sinistrado ou via soluções mutualistas puras, que tipicamente requerem maior compromisso de capital. Através de sistemas complementares abertos, os seguros cobrem riscos de velhice e invalidez, complementando ou até substituindo os sistemas públicos de segurança social e assistência social, muito pressionados pelo envelhecimento da população e pela insustentabilidade.¹ O seguro gera ainda externalidades positivas para os demais sectores da economia, que se refletem em termos de emprego, criação de riqueza e receita fiscal e redução dos níveis de pobreza.

Dado que existe uma correlação entre a pobreza e a vulnerabilidade, irá igualmente existir uma ligação entre o microcrédito e a vulnerabilidade. No entanto é importante referir que o microcrédito não é suficiente, consequentemente poderá ser complementado pelo microsseguro. A Associação Internacional de Supervisores de Seguros (IAIS) define microsseguro como “proteção de pessoas de baixos rendimentos contra os riscos específicos em troca de pagamentos regulares de prémios, os quais consideram a probabilidade e custo do risco envolvido”.

¹ Veja-se, por exemplo, para Portugal os trabalhos de Bravo & Herce (2019), Bravo, Afonso e Guerreiro, (2013, 2014) e Bravo (2006, 2015, 2016, 2017, 2018, 2019, 2020).

Segundo a Lloyd's (2009), a maioria dos mercados que abrange pessoas com baixo rendimento no Mundo permanece desconhecida para os Seguradores. De salientar que mais de 5 % dos indivíduos que se inserem nesta realidade têm acesso aos seguros, contudo raramente aos produtos que precisam para fazer face às suas necessidades. Os mercados de rendimento baixo são vistos como uma grande oportunidade de negócio por parte do setor privado. De acordo com a mais recente informação, 6 % da população mundial continuará em pobreza extrema até 2030 (World Bank Group. 2018).

Embora o microsseguro esteja normalmente associado aos países mais pobres, nos países desenvolvidos apresenta um diferente potencial de negócio. Este produto não possui apenas um custo reduzido e risco específico para países em desenvolvimento. O microsseguro é uma forma inovadora de vender seguros, alinhado com as expectativas do cliente, isto porque o objetivo do produto é suprir uma necessidade específica do cliente, onde o que se irá destacar – para além do preço reduzido – será a abordagem centrada no comprador o fator diferenciador da sua venda, baseada na educação e incentivos ao cliente. Neste sentido, consideramos que poderia suprir lacunas, tanto nos países desenvolvidos, como nos subdesenvolvidos (Silvello. 2017).

Tabela 1.: População em risco de pobreza

ANOS	UE28 - União Europeia (28 Países)	ZE19 - Zona Euro (19 Países)	PT - Portugal
2004	X	X	27,5
2005	X	22,0	26,1
2006	X	22,1	25,0
2007	X	21,9	25,0
2008	X	21,7	26,0
2009	X	21,6	24,9
2010	23,8	22,0	25,3
2011	24,3	22,9	24,4
2012	24,8	23,3	25,3
2013	24,6	23,1	27,5
2014	24,4	23,5	27,5
2015	23,8	23,1	26,6
2016	23,5	23,1	25,1
2017	22,4	22,1	23,3
2018	X	X	21,6

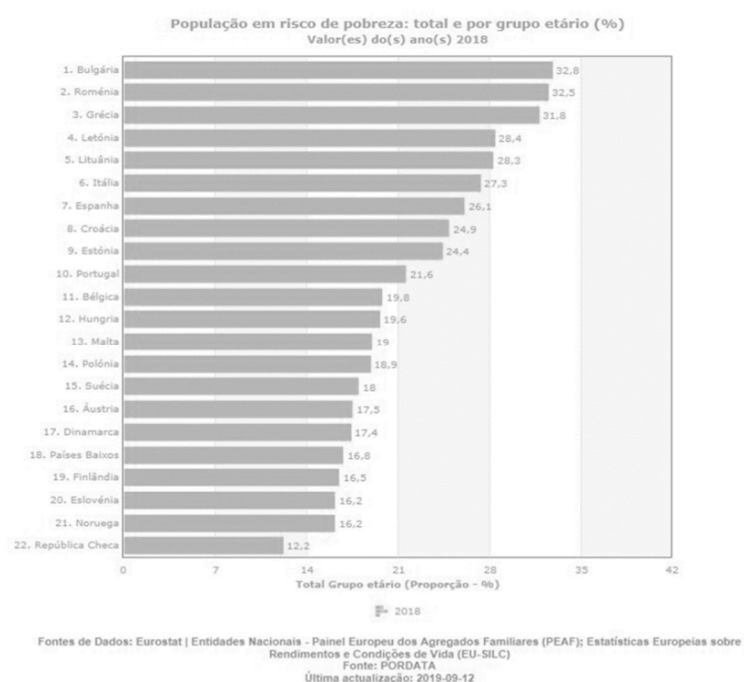
Fonte: Instituto Nacional de Estatística. (2019)

Extrapolando o assunto para Portugal, verificamos que o tecido empresarial é composto por 99,9 % de pequenas e médias empresas (INE. 2019). Para além do referido setor, existe o cliente individual. Neste mercado o risco de pobreza afeta 2.2 milhões de portugueses. De modo a sermos mais precisos e

objetivos na nossa análise, optamos por analisar apenas o consumidor individual (vida a não vida). Efetuando uma primeira análise à população portuguesa, mais concretamente à sua evolução, verificamos que de momento possuímos 10.283.822. O Inquérito às Condições de Vida e Rendimento, realizado em 2018 sobre rendimentos do ano anterior, indica que 17,3% das pessoas estavam em risco de pobreza em 2017, menos 1 ponto percentual (p.p.) que em 2016. A taxa de risco de pobreza correspondia, em 2017, à proporção de habitantes com rendimentos monetários líquidos (por adulto equivalente) inferiores a 5 610 euros anuais, ou seja, 468 euros por mês (INE.2018).

Conforme podemos verificar na tabela 1, Portugal possui um índice de população em risco de pobreza ligeiramente inferior à média europeia. De salientar que existiu um aumento significativo nos anos do ajustamento financeiro efetuado pelo FMI em Portugal – entre 2011 e 2014. Contudo desde a saída da Troika, o risco de pobreza tem vindo a diminuir. Verificamos ainda no gráfico 1, que Portugal ocupa o 10.º lugar de um universo de 22 países, quanto ao risco de pobreza da sua população. O país que apresenta um maior risco de pobreza é a Bulgária. Por outro lado, a República Checa, com 12,20 %, é o país que possui menor risco de pobreza.

Gráfico 1.: População em risco de pobreza

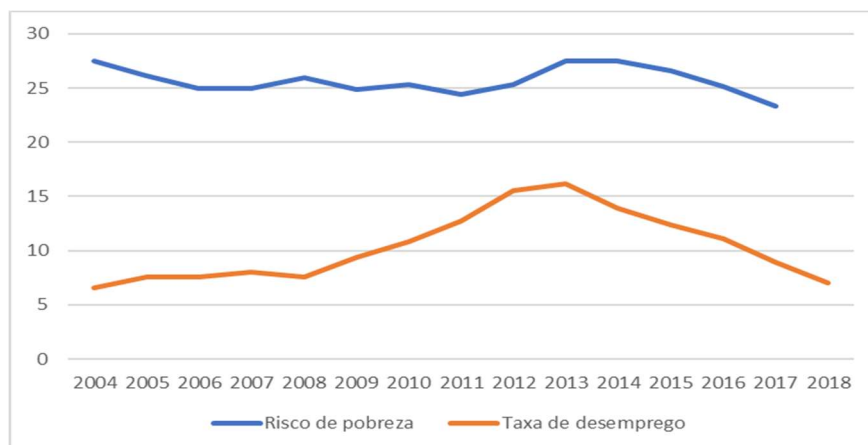


Fonte: Instituto Nacional de Estatística. (2019)

Ao analisar a evolução da taxa de desemprego em Portugal, de modo a tentar descortinar alguma relação entre as duas variáveis. Analisando o gráfico 2, verificamos que nos últimos anos a correlação entre a diminuição da taxa de desemprego e o risco de pobreza é evidente, nomeadamente nos anos

que antecederam e durante a intervenção da Troika. Tendo existido um aumento da taxa de desemprego, consequentemente o risco de pobreza agravou-se

Gráfico 2.: Correlação entre o risco de pobreza e a taxa de desemprego



Fonte: Elaboração própria

Analisando a distribuição dos rendimentos pelos agregados familiares em Portugal (tabela 2), identificamos que a maioria possui rendimentos entre os 5.001 e 10.000 euros, mais concretamente 30 %. Os dois escalões seguintes perfazem cerca de 28 %. Neste sentido, consideramos que nos referidos escalões poderão estar localizadas as pessoas que mais poderão beneficiar com o microsseguro.

Tabela 2.: Rendimentos dos agregados familiares

	2015	%	2016	%	2017	%
0-5.000	793 388	15,84%	744 923	14,69%	718 643	13,87%
5.001-10.000	1 544 012	30,83%	1 536 298	30,29%	1 534 136	29,61%
10.001-13.500	686 587	13,71%	713 129	14,06%	750 179	14,48%
13.501-19.000	666 016	13,30%	687 843	13,56%	708 246	13,67%
19.001-27.500	575 497	11,49%	602 145	11,87%	632 429	12,21%
27.501-32.500	181 129	3,62%	190 224	3,75%	204 196	3,94%
32.501-40.000	183 937	3,67%	191 700	3,78%	202 917	3,92%
40.001-50.000	143 604	2,87%	152 614	3,01%	162 417	3,14%
50.001-100.000	198 000	3,95%	211 279	4,17%	223 331	4,31%
100.001-250.000	34 030	0,68%	38 202	0,75%	40 932	0,79%
250.000+	2 452	0,05%	2 794	0,06%	3 217	0,06%
Total	5 008 652	100,00%	5 071 151	100,00%	5 180 643	100,00%

Fonte: Elaboração própria

Embora verifiquemos na tabela 2, o potencial de agregados familiares que poderiam usufruir com o microsseguro, os produtos a serem comercializados, têm de estar alinhados com as suas expetativas.

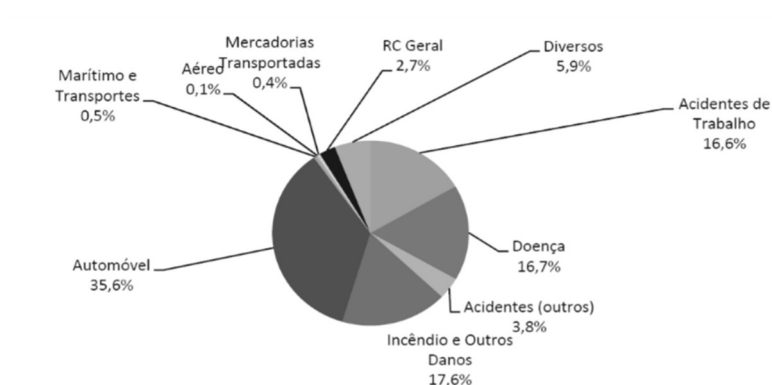
Neste sentido, é importante referir que ao longo dos anos, a oferta de microsseguro está mais diversificada mundialmente.

Segundo o Lloyd's (2009), o seguro de vida continua a ser o que possui uma maior adesão. Embora muitos critiquem a obrigatoriedade de existir um seguro de vida obrigatório, existem algumas avaliações mais otimistas, dado que geralmente é um produto barato para distribuir. Em muitos países africanos, por exemplo, o seguro de vida que cobre os custos de funeral é muito popular.

A maioria das pesquisas demonstra que o seguro de vida é o produto mais exigido por pessoas com rendimentos mais baixos. Os produtos de microsseguro de saúde são limitados, contudo em alguns países é possível encontrar esquemas que incluam ambulatorio, hospitalização e políticas abrangentes.

Em Portugal, e no seguimento da análise do relatório da Atividade Seguradora - Prémios de Seguro Direto – 2018 (ASF 2018), verificamos que os produtos mais comercializados se centram entre os que são de foro obrigatório, mais concretamente automóvel, acidentes de trabalhos e incêndios e outros danos. Para além dos anteriormente indicados o seguro de doença é igualmente muito procurado em Portugal (figura 3).

Figura 3.: Produtos mais comercializados em Portugal pelos Seguradores



Fonte: Autoridade de Supervisão de Seguros e Fundos de Pensões. (2018)

Assim, os grandes objetivos desta dissertação serão o de determinar a viabilidade para a aplicar o microsseguro em Portugal, assim como qual o valor que as pessoas estão dispostas a pagar pelo microsseguro. De salientar que pretendemos desmitificar o facto de o microsseguro ser usualmente associado a pessoas com baixos rendimentos. Para o efeito, pretendemos alargar o conceito a todas as classes da sociedade portuguesa. Com base no exposto, iremos recolher dados, mediante auxílio de técnicas qualitativas (entrevistas) e quantitativas (questionários e métodos estatísticos).

2. MICROSSEGURO, CONCEITO E EXPERIÊNCIAS INTERNACIONAIS

2.1. O QUE É O MICROSSEGURO E O QUE O DISTINGUE DOS SEGUROS TRADICIONAIS

Nesta secção pretendemos apresentar a definição de microsseguro e o que o distingue dos seguros tradicionais.

O microsseguro oferece proteção a pessoas com baixos rendimentos contra riscos específicos em troca de um pagamento regular de um prémio proporcional ao custo e à probabilidade do risco envolvido. De forma geral, esta definição é a mesma do seguro tradicional. No entanto o mercado alvo é distinto, uma vez que o microsseguro, usualmente é direcionado para pessoas com menos rendimentos (Churchill. 2009).

Embora esta definição seja correta, não é suficiente. Isto porque para uma companhia de seguros com um departamento de microsseguro, será necessário estabelecer limites onde começa e termina o seu trabalho. De salientar que as autoridades de supervisão dos seguros, também exigem definições operacionais. Neste sentido, existem quatro formas principais de tornar a definição de microsseguro operacional.

1. **Mercado alvo potencial:** A definição apresentada é baseada no grupo-alvo, ou seja, refere que o microsseguro se destinava a indivíduos com baixos rendimentos. Porém, não orientava como avaliar ou determinar se o grupo-alvo estava a ter as suas necessidades supridas com a utilização de microsseguro. Assim, além da definição não poder ser utilizada de forma eficaz por seguradores ou reguladores, não corresponde igualmente à realidade que os seguradores avaliem potenciais clientes, nomeadamente se são pobres o suficiente para o microsseguro.
2. **Definição de produto:** A definição mais comum, parte do princípio que se deve estabelecer um limite no capital seguro ou no prémio, garantindo que o produto seja apenas utilizado por agregados com baixos rendimentos. Porém, definir microsseguro apenas com base nestes pressupostos, pode ser problemático, dado que poderá inibir a inovação e restringir a criação de novos produtos de microsseguro.
3. **Definição de provedor:** Para além dos seguradores, o microsseguro poderá ser disponibilizado por outras organizações, nomeadamente funerárias ou sociedades mútuas. Contudo, uma definição de microsseguro que se concentre apenas em provedores, pode dificultar a sua expansão, uma vez que são necessários vários acordos para atingir uma quota de mercado relevante.

4. **Canal de distribuição:** Uma outra forma de definir microsseguro, está associada com o intermediário envolvido. Ou seja, se os produtos são distribuídos por instituições de microsseguro, lojas ou outras instituições que alcancem pessoas com baixos rendimentos, são considerados pelos seguradores como microsseguro.

As formas de definir microsseguro apresentam vantagens e desvantagens. Neste sentido, uma abordagem mista pode ser a mais apropriada. Assim uma definição operacional completa, poderia englobar uma abordagem para ir de encontro ao mercado alvo, associada à definição de produto e permissão para o provedor e tipos de distribuição (Churchill, Matul, 2014).

Na tabela 4, verificamos as diferenças existentes entre um seguro tradicional e o microsseguro. Segundo a ASF não existem coberturas de microsseguro diferentes de um seguro tradicional. No entanto, é evidente a especificidade que o microsseguro possui, face ao seguro tradicional.

No entanto conceito de microsseguro deixou de possuir um espectro tão limitado aos países com baixos rendimentos e possuindo uma abrangência mais alargada, a qual engloba os países com mais rendimentos. O microsseguro poderá ser inclusivamente aplicado aos países com maiores rendimentos, isto porque estamos perante um produto que não poderá ser apenas encarado como algo que possui um custo reduzido e risco específico para países em desenvolvimento, uma vez que o microsseguro é uma forma inovadora de vender seguros, alinhados com as expetativas do cliente. O objetivo do produto é suprir uma necessidade específica do cliente, onde o que se irá destacar, para além do preço reduzido, será a abordagem centrada no comprador, constituindo-se como o fator diferenciador da sua venda. Para o efeito, o mercado precisa de uma abordagem inovadora e diferenciadora, baseada na educação e incentivos ao cliente (Silvello, 2007).

Tabela 3.: Caraterísticas microsseguro

Microsseguro – caraterísticas	Dirige-se a pessoas com baixos rendimentos
	Deve ser relevante para a realidade do segurado. Coberturas devem ter relação direta com os riscos reais do mercado alvo
	Mais inclusivo e com menos exclusões
	Documentação de fácil acesso para a participação de sinistro
	Condições Gerais e Especiais da Apólice fáceis de entender
	Prémios reduzidos
	Capital seguro baixo
	Massificação de produtos, de modo a compensar os prémios baixos
	Flexibilidade de pagamento dos prémios
	Educar o consumidor quanto à importância de manter os seguros
	Meios de distribuição alternativos

Fonte: Elaboração própria

Tabela 4.: Seguro tradicional e microsseguro – Principais diferenças

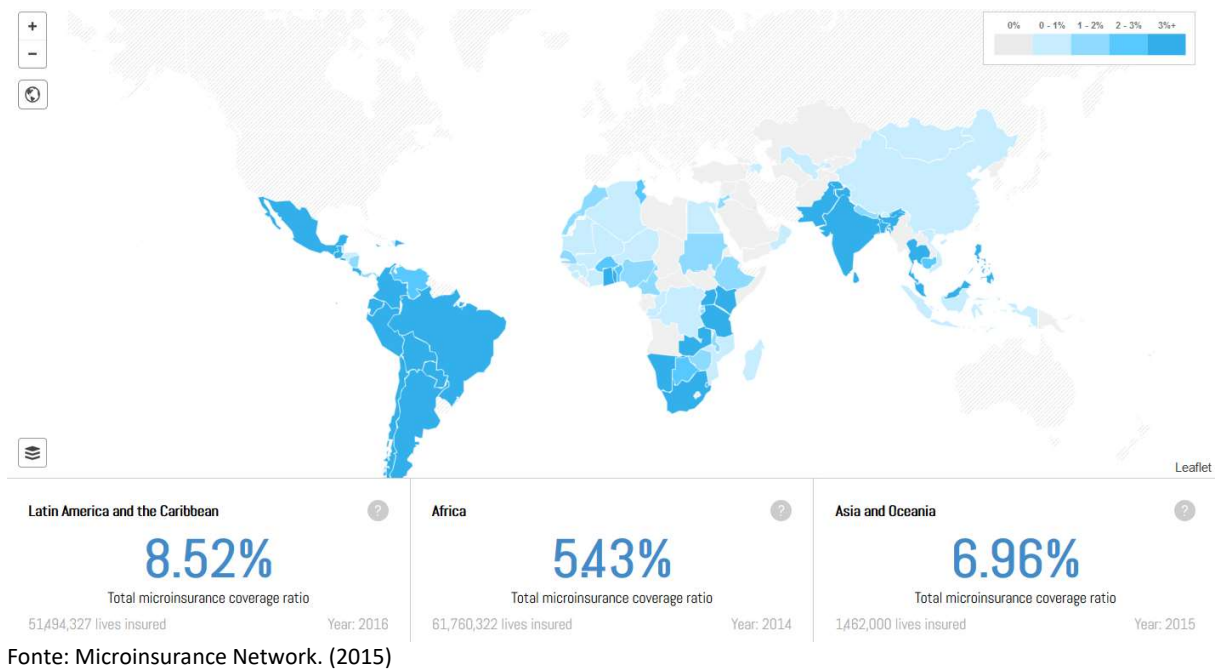
	Seguro tradicional	Microsseguro
Clientes	<ul style="list-style-type: none"> • Ambiente de baixo risco • Cultura de seguro estabelecida 	<ul style="list-style-type: none"> • Maior exposição ao risco / alta vulnerabilidade • Fraca cultura de seguros
Modelos de distribuição	<ul style="list-style-type: none"> • Vendido por intermediários licenciados ou pelas seguradoras diretamente para clientes ou empresas que entendem seguros 	<ul style="list-style-type: none"> • Vendido por intermediários não tradicionais para clientes com pouca experiência de seguro
Apólices	<ul style="list-style-type: none"> • Documentos complexos com muitas exclusões 	<ul style="list-style-type: none"> • Linguagem simples • Poucas exclusões (se houver) • Políticas de grupo
Cálculo do prêmio	<ul style="list-style-type: none"> • Bons dados estatísticos • Preços baseados no risco individual (idade e outras características) 	<ul style="list-style-type: none"> • Poucos dados históricos • Preços de grupo • Frequentemente, um prêmio mais alto para taxas de cobertura • Mercado muito sensível ao preço
Recolha do prêmio	<ul style="list-style-type: none"> • Pagamentos mensais a anuais 	<ul style="list-style-type: none"> • Frequente e irregular. Pagamentos adaptados a voláteis fluxos de caixa de clientes • Frequentemente associado a outras transações (por exemplo, reembolso de empréstimo)
Controlo da matéria segurável	<ul style="list-style-type: none"> • Elegibilidade limitada • Documentação significativa • Exames, como exames médicos 	<ul style="list-style-type: none"> • Ampla elegibilidade • Limitado, mas controlo eficaz • Risco de seguro incluído nos prêmios em vez de controlado por exclusões • Ligação para outros serviços (por exemplo, crédito)
Sinistros	<ul style="list-style-type: none"> • Processos complicados • Verificação da documentação da apólice (vasta) 	<ul style="list-style-type: none"> • Procedimentos simples e rápidos para pequenas somas • Controle eficiente de fraudes

Fonte: Lloyd's 360 Risk Insight (2009)

2.1.1 O microsseguro nos países em desenvolvimento

Nesta secção iremos abordar o microsseguro nos países em desenvolvimento. As pessoas de baixos rendimentos moram em construções mais vulneráveis e/ou degradadas e na maioria dos casos em regiões muito perigosas, estão diariamente expostos aos riscos e menos protegidos quanto às consequências que poderão daí advir. Neste sentido, o microsseguro poderá desempenhar um papel essencial de proteção de uma família, com rendimentos mais baixos e/ou insuficientes (Smolka et al., 2008). Segundo o Lloyd's (2009), a maioria dos mercados que abrange pessoas com baixo rendimento no Mundo permanece desconhecida para os Seguradores.

Figura 4.: Percentagem de cobertura do microsseguro no Mundo



A Microinsurance Network é uma plataforma global de múltiplas partes interessadas para profissionais e organizações que estão comprometidos em fazer seguros com o objetivo de incluir pessoas de baixo rendimento, possui um sítio na internet que monitoriza a percentagem de cobertura do microsseguro no mundo (Figura 4).

Segundo Churchill (2009), mais de metade da população do mundo não possui qualquer forma de proteção social, quer seja mediante programas de contribuições, sejam os pagos ou os que funcionam através de recolha de impostos. Nos países em desenvolvimento a maioria das pessoas trabalha na economia informal, pelo que não há nenhum empregador que efetue contribuições para um fundo pensão, desemprego ou saúde. Por outro lado, esses trabalhadores não têm capacidade financeira para suportar o custo total de um sistema de segurança social. Associando a isto, muitos governos dos países em desenvolvimento, não possuem recursos para criar infraestruturas adequadas, nomeadamente hospitais, nem para pagar as despesas inerentes a mecanismos de proteção social. Neste sentido, o microsseguro poderá ser visto como um mecanismo de proteção social nos países em desenvolvimento, de modo a preencher o espaço existente, dando cobertura aos excluídos. A intenção do microsseguro será sempre a de reduzir a vulnerabilidade dos trabalhadores com baixos rendimentos, estimulando o setor público (proteção social) e o privado (novo mercado).

É improvável que o microsseguro quebre por si só, o círculo de pobreza. Porém é uma ferramenta valiosa para reduzir a pobreza, quando associada com prevenção e atenuação de riscos, e

complementado com outros serviços financeiros, nomeadamente poupança e empréstimos de emergência. Assim, pode desempenhar uma função essencial a gerenciar riscos, reduzir vulnerabilidades, e consequentemente, diminuir a pobreza (Churchill, Matul, 2014).

Exemplos de microsseguro nos países em desenvolvimento

Tabela 5.: Riscos prioritários para as pessoas com baixos rendimentos, nos países selecionados

País	Risco Prioritário
Uganda	Doença, morte, invalidez, perda de propriedade, riscos associados a empréstimos
Malawi	Morte (HIV / SIDA), insegurança alimentar, doença, educação
Filipinas	Morte, velhice, doença
Vietnam	Doença, desastres naturais, acidentes, doença / morte de gado
Indonésia	Doença, educação infantil, más colheitas
Laos	Doença, doença do gado, morte
Geórgia	Doença, perda de negócios, roubo, morte de membro da família, pensão de reforma
Ucrânia	Doença, invalidez, roubo
Bolívia	Doença, morte, perda de propriedade

Fonte: Lloyd's 360 Risk Insight (2009)

Os seguros que a pessoas de baixo rendimento mais pretendem são os de saúde e vida. Ao analisar a tabela 5, comprovamos o anteriormente exposto. As pessoas têm muito receio que uma doença possa ser prejudicial, quer seja para a sua saúde, como para a vida familiar e/ou profissional, isto porque se um membro do agregado fica doente e consequentemente indisponível para laborar, existe uma quebra do rendimento, já de si, baixo (Smolka et al., 2008).

No Bangladesh é utilizado um produto direcionado para uma vertente matrimonial, o qual beneficiará a filha do segurado quando a mesma completar dezoito anos (Churchill, Craig. 2006).

A África do Sul possui uma das maiores taxas de penetração de seguros do mundo, porém o índice de pobreza continua muito alto e as pessoas com baixos rendimentos consideram difícil aceder a serviços financeiros. Foi elaborada uma Carta Setorial, a qual entrou em vigor em 2004, tendo sido elaborada por representantes da indústria e outros “players”, de modo a reformular o setor financeiro da África do Sul (Lloyd's. 2009). De acordo com Churchill (2006), os seguradores sul-africanos concordaram em alocar recursos para a entrega de produtos de seguros a famílias que possuem baixos rendimentos. Além do exposto, decidiram contribuir com 0.2% do lucro líquido para ser utilizado em educação financeira do consumidor. Estabeleceram igualmente como meta até 2014 que 6% da população mais pobre, cerca de 1.2 milhões de pessoas, teriam acesso a seguro de curto prazo. Ainda segundo o mesmo autor, foi igualmente determinado como objetivo, que 4,5 milhões de pessoas (23 %) deveriam ter acesso a um seguro de longo prazo (Lloyd's. 2009).

De salientar ainda que membros da Associação Sul-Africana de Seguros (SAIA) e seguradores de produtos não vida e de curto prazo, decidiram criar um programa para educar o consumidor. O programa abrange sete temas, mais concretamente a gestão do dinheiro, orçamentação, dívida, poupanças, banca, seguros de vida e de curto prazo e por fim direitos e responsabilidades do consumidor. Neste sentido foi desenvolvido um kit de recursos para professores, de modo a serem entregues, por exemplo, a alunos do ensino secundário. Para além da atividade indicada, segundo o mesmo autor, a SAIA iniciou outras formas de consciencialização, mais concretamente um workshop, com a duração de um dia sobre conceitos financeiros em áreas rurais, bem como educação financeira direcionada para os milhões de sul-africanos que viajam diariamente com a utilização de telas de televisão em parques de táxi e estações de rádio com música, informação / educação financeira (Churchill. 2006).

Em conjugação com os esforços desenvolvidos para educar o povo sul-africano, foi igualmente determinado que a venda do microsseguro terá de possuir um acesso físico, uma gama de produtos apropriados, preço acessível e compreensível para o público-alvo. Assim a Carta Setorial tem sido a principal força motriz do setor.

Na Zâmbia, no âmbito dos seguros de vida foi vendido um microsseguro com uma cobertura básica de vida com a exclusão de VIH / SIDA. Esta exclusão revelou-se problemática e cara desde o início. Isto porque os agentes descobriram que a explicação da exclusão demora muito tempo, limitando de forma severa a sua venda. Em segundo lugar, quando ocorriam mortes, era necessário apresentar muita documentação, a fim de provar que o infortúnio não tinha decorrido de VIH / SIDA. Para além da documentação que o mandatário do segurado teria de apresentar, o próprio segurador teve que efetuar o seu controle para determinar as causas da morte. Considerando os custos e a burocracia envolvida, o segurador decidiu eliminar a exclusão e verificou que o produto continua a ser muito lucrativo.

Um segurador no Uganda assinou um acordo com uma instituição de microfinanças, de modo a oferecer produtos de seguros aos seus clientes. Em consequência deste acordo, resultou uma das primeiras histórias de sucesso, em que um grande segurador provou que seria possível lucrar com o microsseguro de acidentes pessoais. Seis anos após o acordo, cerca de 1,6 milhões de pessoas em três países estavam cobertas. Em consequência desta história de sucesso, vários seguradores de grande dimensão decidiram entrar no mercado do microsseguro noutros países.

Na Índia, em 2002, tornou-se obrigatório para todos os seguradores fornecer seguros para os setores rurais e sociais da sociedade. O principal objetivo era salvaguardar a proteção das pessoas com baixos rendimentos. De salientar que os seguradores tinham que garantir que o negócio de microsseguro não

se encontrava abaixo de um determinado volume de vendas. Caso o segurador não cumprisse as quotas determinadas, poderia ser multado e em última instância poderia existir uma revogação da sua licença. Atualmente na Índia existem seis milhões de pessoas com seguros de vida e dez milhões com seguros não vida. Considerando que a legislação obriga que os seguradores comercializem o microsseguro, houve um aumento de produtos e experiências com novos canais de distribuição. Porém existe um lado negativo da legislação existente, isto porque existem seguradores que oferecem produtos com pouco valor, sendo o único objetivo o de satisfazer as quotas a que estão obrigados. Não obstante da regulamentação, a taxa de penetração do mercado de microsseguro é muito baixa, cerca de 2 %.

Na China, a sua a Federação de Comércio fornece uma cobertura limitada aos seus cerca de 30 milhões de associados para a saúde, desemprego e outros riscos. Existe uma tentativa de desenvolver o microsseguro na China rural, através dos reguladores. Os produtos-piloto a serem comercializados, estão associados a seguros de saúde, seguro de gado, seguro de crédito, seguro de trabalhos migrante e produtos para pessoas de idade avançada.

Nas Filipinas foi desenvolvido um microsseguro contra tufões para produtores de arroz. De salientar que o seguro é acionado desde que se verifiquem três fatores, nomeadamente a cobertura, distância existente entre a plantação e o tufão e por fim pela velocidade do vento. O objetivo por trás da criação deste produto, tendo em conta os padrões climáticos cada vez mais irregulares, é o de proteger os agricultores contra as forças da natureza.

Na Indonésia, por forma a salvaguardar o elevado risco de subida do caudal das águas, aos habitantes de certas áreas de Jacarta foram vendidos seguros de inundações sobre a forma de um cartão válido para um ano (figura 5). Segundo a mesma entidade, se os níveis de água registados em determinados medidores subirem acima da linha dos 9.5 metros, os portadores do cartão, podem reivindicar o pagamento de 250.000 rupias indonésias (26 USD). O prémio de aquisição do referido cartão é de 5.2 USD. De salientar que a cobertura pode ser aumentada, desde que sejam adquiridos mais cartões (Lloyd's. 2009).

Figura 5.: Cartão de microsseguro vendido na Indonésia



Fonte: Lloyd's 360 Risk Insight (2009), p. 27

Na cidade Colombiana de Bucaramanga, as pessoas com baixos rendimentos, cujo salário diário varia entre os 2 e 10 dólares, possuem agora a possibilidade de adquirir seguros adequados, face às suas necessidades, nomeadamente em consequência de morte, doença grave, desgraças naturais, arrombamento, roubo e incêndio. O prémio mensal varia entre os 0,3 e 10 dólares (Smolka et al., 2008).

Figura 6.: Exemplos de marketing de microsseguro nos países em desenvolvimento



Fonte: Adaptado Churchill, Craig (2006), p. 177 e 180 e La Positiva

2.1.2 O microsseguro nos países desenvolvidos

Nesta secção iremos abordar o tema do microsseguro nos países desenvolvidos. O microsseguro não pode ser considerado um contrato de seguro com custo reduzido, para um grupo específico de pessoas, mais concretamente de baixo rendimento, para os países em desenvolvimento. O microsseguro tem de ser encarado como uma forma inovadora de vender seguros, alinhados com as expectativas dos clientes, uma vez que os mesmos cada vez mais irão pretender contratar um seguro que os proteja de um risco específico, num determinado momento e por um preço que os mesmos consideram como adequado. Este género de seguro, irá permitir uma alteração da abordagem do mercado segurador, podendo ajudar a aproximar a proteção existente nos países desenvolvidos e nos subdesenvolvidos (Silvello. 2017).

Segundo McCord (2019), grande parte do seguro nos países agora desenvolvidos, inicialmente era microsseguro. Os mercados de seguros nesses países enfrentaram historicamente problemas semelhantes aos de hoje no microsseguro. O MicroInsurance Center examinou aspetos dos mercados de registo de vida, catástrofe imobiliária e seguro de saúde em países desenvolvidos que são particularmente relevantes para o microsseguro e as lições aprendidas decorrentes de seus desafios e sucessos.

É importante referir que os seguradores nos países desenvolvidos se estabeleceram sobre uma base sólida, isto porque na maioria dos casos as mesmas provieram de associações mútuas ou de seguros de vida de trabalhadores de indústrias. Nos países em desenvolvimento os seguradores apenas evoluíram na segunda metade do século XX, e começaram a centraram-se em clientes corporativos, havendo pouco esforço para criar infraestruturas nos países. O facto de muitos países terem saltado a fase inicial do seguro, advêm de um setor segurador fraco e pouco desenvolvido. Não obstante do supra, o microsseguro poderá ser a resposta para os países em desenvolvimento se reconstruírem e criarem uma base sólida no setor segurador, podendo inclusive ser um impulsionador do desenvolvimento económico do país (Churchill, Matul, 2014).

A falta de estudos científicos sobre o microsseguro nos países desenvolvidos evidencia que o termo microsseguro é utilizado, normalmente, para os países em desenvolvimento. No entanto, nos países desenvolvidos, nomeadamente nos europeus, a oferta de produtos específicos para as pessoas mais pobres tem sido desenvolvida e distribuída por entidades informais – as associações mútuas (Coydon e Molitor, 2010), sendo os mais oferecidos Vida, Poupança, Saúde, Acidentes Pessoais (normalmente em parceria com seguradores ou corretores) e funeral. De salientar que a Swiss Re não faz qualquer referência aos mercados desenvolvidos. A experiência de maior relevo conhecida que podemos analisar prende-se com a parceria criada em França, em 2007, entre a Axa, a MACIF e a ADIE, para

disponibilizar produtos para microempresários. De acordo com a Cote AXA (2010), estas entidades oferecem coberturas de acidentes de trabalho, automóvel, de escritório em casa (para quem quer começar a trabalhar de casa) a preços acessíveis (prémios médios inferiores a 1 euro por dia).

Neste sentido, consideramos que deverá existir uma abordagem diferente do mercado tradicional. De salientar que os produtos que iremos abordar estão associados a uma realidade em crescimento, Insurtech. As insurtechs surgiram com o objetivo de revolucionar o mercado segurador, através de tecnologias inovadoras, na maioria das vezes através de startups, mudando a forma como os consumidores podem contratar um seguro (Prado, José. 2017). Por exemplo, verificamos a existência de um produto denominado como FloodFlash, o qual liquida um capital, desde que a água proveniente de uma inundação atinga um determinado nível, previamente acordado entre a instituição e o cliente. Recordamos que se trata de uma solução similar   existente na Indonésia e referida na secção 2.1.1 (figura 5). Posteriormente encontramos um seguro de acidentes pessoais, o Tikkr. O objetivo é poder ativar o seguro, através de uma aplicação de telemóvel, para um determinado momento, nomeadamente, andar de skate, jogar futebol, entre outras atividades. Por fim, encontramos um seguro de vida, Fabric. A referida instituição vende seguros de morte acidental e de vida online.

Figura 7.: Exemplos de Insurtech



Fonte: Elaboração própria

Assim, cremos que a utilização criativa da tecnologia, poderá propiciar a difusão do microseguro nos países desenvolvidos. Podendo ser desta forma, uma forma de suprir necessidades a futuros clientes que possuam baixos rendimentos.

No que concerne ao panorama nacional, verificamos que já existe uma sensibilidade dos seguradores para seguros com preços mais acessíveis. A sua análise poderá ser consultada no ponto 4.3.2 da dissertação.

2.1.3 O papel do Governo na aplicação do microsseguro

Nesta secção iremos abordar o papel do governo na aplicação do microsseguro. O governo desempenha um papel importante na aplicação do microsseguro, principalmente porque contribui para os objetivos de desenvolvimento socioeconómico do país. Uma vez que a oferta de serviços à população com baixos rendimentos pode não ser a primeira prioridade para os seguradores privados, dado que se encontram mais focados com a correlação entre a rentabilidade e possíveis dificuldades operacionais, os governos podem desempenhar um papel fundamental no desenvolvimento do microsseguro nas economias dos países em desenvolvimento. Assim, poderemos considerar a existência de quatro grandes objetivos dos governos e das autoridades públicas:

1. **Inclusão financeira:** Os governos podem melhorar o acesso dos indivíduos com baixos rendimentos aos serviços financeiros e prepará-los para lidar com certas inseguranças, nomeadamente através de formas para gerir os seus riscos financeiros (por exemplo, empréstimos);
2. **Desenvolvimento de uma forte estrutura regulatória:** Os órgãos reguladores, por meio de políticas e reformas favoráveis, desempenham um papel fundamental no desenvolvimento do mercado de microsseguro. Ao mesmo tempo, é necessário manter um equilíbrio, uma vez que a regulamentação excessiva tende a aumentar os custos e os obstáculos operacionais.
3. **Reduzir barreiras e desenvolver mercados eficientes que promovam a inovação e a concorrência:** Os governos podem reduzir barreiras, como altos requisitos de capital, disposições relativas à concessão de licenças, requisitos regulamentares estritos e restrições às ofertas de produtos e colocação de resseguro, a fim de contribuir para um maior crescimento do mercado de microsseguro. A existência de condições de igualdade resultará em maior participação / atenção dos atores do setor privado, além de práticas inovadoras que, em última análise, beneficiem os consumidores, aumentem a conscientização e garantam a proteção dos clientes.
4. **Aumentar a conscientização e garantir a proteção do consumidor:** Ao aumentar a conscientização da população com baixos rendimentos sobre seguros, os governos podem ajudar a criar um mercado para produtos de microsseguro com base na procura. Da mesma forma, dado que esse setor da sociedade possui recursos muito limitados, os governos devem formular mecanismos que garantam proteção adequada aos interesses do segurado (SwissRe.2010).

De acordo com o estudo da Associação Internacional de Supervisores de Seguros (2007), mesmo em países onde existem formas de proteção social, as populações com baixos rendimentos podem não ter acesso às mesmas devido a uma multiplicidade de fatores, desde a falta de informação até à politização dos esquemas de proteção social. Os objetivos dos sistemas de segurança social são, na maioria dos casos, bastante similares, isto porque na maioria das situações o estado é o último gestor de risco e é responsável por garantir que a população, de forma geral, seja capaz de gerir os seus riscos de forma eficaz. Os programas de microsseguro e de financiamento privado, podem estar interligados e podem-se complementar. Ou seja, uma vez que o seguro é construído sobre o princípio da mutualidade, as pessoas de baixos rendimentos ao adquirirem um seguro de baixo custo, e ao acionar a respetiva cobertura, na maioria dos casos terão de ser assumidos pelas pessoas que mais dispõem para possuir um contrato de seguro. No entanto, é necessário ter cuidado com este princípio de redistribuição, isto porque os elevados custos que poderão estar associados com o acionamento do microsseguro, poderão diminuir o interesse no negócio. De forma a criar um ambiente propício e atrativo para o desenvolvimento do microsseguro, é necessário que os legisladores e outras partes possivelmente interessadas, iniciem um diálogo público – privado, no qual sejam explanadas as estratégias de forma transparente.

Nos países onde os governos têm uma capacidade financeira e institucional limitada, os programas de microsseguro podem alavancar recursos que podem beneficiar o setor de proteção social num todo, nomeadamente através de recursos financeiros, mão-de-obra, entre outros. Por exemplo, um microsseguro de saúde, ajuda a melhorar o acesso a cuidados médicos básicos. No seguimento do diálogo público – privado, a qualidade até pode ser melhorada quando existem acordos com prestadores de serviços médicos (Churchill. 2006).

Exemplos do papel do governo na implementação do microsseguro

No México foi criado um fundo para auxílio em caso de desastres naturais, o Caribe FONDEN. A Swiss Re, sugere que este produto é o primeiro produto de seguro comprado por um governo e o primeiro contrato de catástrofe emitido na América Latina. O FONDEN, oferece cobertura para riscos de terramoto. Embora o referido risco esteja para além da capacidade do fundo, existe uma solução de resseguro que salvaguarda uma eventual catástrofe natural. Um outro exemplo de microsseguro, é o Mecanismo de Seguro de Risco e Catástrofes do Caribe (CCRIF). Mais se informa que o CCRIF foi criado com o financiamento e apoio do Banco Mundial, agrupando riscos de catástrofes naturais de dezasseis países do Caribe, oferecendo coberturas que não estavam disponíveis nos mercados comerciais, ou apenas seriam possíveis de ser adquiridos mediante quantias elevadas e não suportáveis pelas pessoas com baixos rendimentos (Lloyd's. 2009).

Na Índia o governo aplicou o microsseguro através da Agricultural Insurance Company Limited (AIC), a qual garante cerca de vinte milhões de agricultores de um público-alvo de 170 – 180 milhões. Através desta abordagem oferece-se proteção em caso de perda de rendimento em consequência de incêndio natural, tempestades, inundações, deslizamentos de terras, secas, pragas / doenças, entre outras possibilidades. O seguro agrícola na Índia é obrigatório para os agricultores que solicitem um empréstimo a uma instituição financeira (Internacional Labour Organization.2006).

O governo vietnamita, desde 1947, fornece um seguro social para funcionários públicos e para o pessoal do exército. Em 1994 o governo decidiu introduzir um novo sistema, de modo a ampliar a cobertura para os empregados do setor não público. O governo vietnamita efetuou algumas tentativas para incentivar os seguradores a alcançar as pessoas com baixos rendimentos, porém não obteve resultados muito significativos. De salientar que os diversos seguradores públicos e privados oferecem seguros de saúde em áreas urbanas a cerca de dez milhões de estudantes e alunos. Mais se acrescenta que a estratégia implementada pelo Vietnam para garantir a proteção social incorpora quatro grandes pilares, nomeadamente, políticas ativas para o mercado de trabalho, seguro social, assistência social e serviços sociais básicos, assim como outras medidas, incluído um programa de redução da pobreza (Gaby, Mayur. 2015).

2.2 MEIOS DE DISTRIBUIÇÃO

Nesta secção iremos abordar os meios de distribuição. De acordo com a Autoridade de Supervisão de Seguros e Fundos de Pensões (2018), a distribuição no ramo Vida é maioritariamente efetuada por mediadores, conforme é possível verificar na tabela 6. Analisando a referida tabela, é plausível afirmar que o mercado nacional é bastante tradicional.

No que concerne ao microsseguro, alcançar um número elevado de pessoas através de meios de distribuição rentáveis é um dos maiores desafios para o desenvolvimento de produtos, cuja essência está associada a prémios mais baixos que o seguro tradicional. Neste sentido, está a ser dado um maior ênfase aos modelos de distribuição inovadores, ao invés dos tradicionais (figura 8). Existem alguns exemplos interessantes de distribuição inovadora, nomeadamente:

- Supermercados e lojas de vestuário, que vendem produtos de seguro de acidentes pessoais e funeral simples;
- Lojas de material eletrónico, as quais vendem seguros prestamistas, acidentes pessoais e de vida;

- Serviços públicos e de telecomunicações, que oferecem produtos de seguro de invalidez, desemprego, acidentes pessoais e de multirriscos;

Tabela 6.: Distribuição dos prémios de seguro direto por canais de distribuição

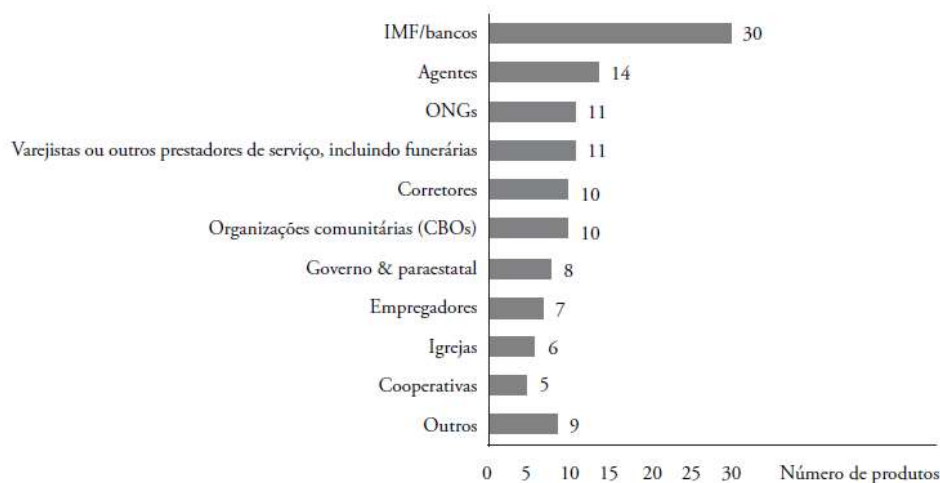
2018	Mediadores		Venda direta		Outros
	Bancos	Outros	Balcões	Telefone / Internet	
Vida (Excluindo PPR)	31,3%	65,3%	3,2%	0,0%	0,2%
PPR	27,9%	71,5%	0,6%	0,0%	0,0%
Acidentes e Doença	13,5%	83,5%	2,2%	0,3%	0,6%
Acidentes de Trabalho	1,1%	96,2%	1,6%	0,2%	0,9%
Doença	22,1%	74,5%	2,8%	0,3%	0,2%
Incêndio e Outros Danos	14,4%	81,6%	3,3%	0,3%	0,4%
Riscos Múltiplos	16,3%	79,7%	3,2%	0,3%	0,5%
Automóvel	3,5%	86,1%	1,8%	5,9%	2,6%
Marítimo e Transportes	0,1%	83,6%	8,8%	0,9%	6,5%
Aéreo	0,0%	99,3%	0,6%	0,0%	0,1%
Mercadorias Transportadas	1,6%	94,2%	2,3%	0,4%	1,5%
R. Civil Geral	2,9%	92,3%	4,2%	0,3%	0,4%
Diversos	2,0%	81,6%	7,7%	4,3%	4,4%

Fonte: ASF (2018)

Neste sentido, é necessário repensar a distribuição, por forma a alcançar o maior número de intervenientes, por um custo menor. Para o efeito, o objetivo será visar grandes concentrações de clientes, nomeadamente através de lojas de retalho, serviços públicos ou empresas de telecomunicações. Uma forma de alcançar um grande número de pessoas poderá envolver a construção de parcerias com grandes empresas. Por fim, é importante associar / construir parcerias com marcas confiáveis. Assim, e conforme poderão verificar mais à frente no nosso estudo, consideramos que em Portugal as marcas confiáveis que poderão alcançar o maior número de pessoas, por forma a construir eventuais parcerias, são a Caritas e a Santa Casa da Misericórdia.

Um canal de distribuição poderá ser a primeira vez que um determinado cliente é confrontado com a necessidade de adquirir um contrato de seguro. Neste contexto, é importante que o processo de venda, permita ao cliente tomar uma decisão consciente e informada. Para o efeito, poderão existir dois processos de interação com o cliente, mais concretamente o ativo, o qual envolve um representante do segurador e/ou um parceiro de distribuição, que informa o cliente sobre os benefícios e características do produto. O segundo processo é passivo, ou seja, não é oferecido qualquer estímulo para que um cliente compre um seguro, assim como não existe qualquer comunicação e/ou explicação sobre o produto.

Figura 8.: Canais de distribuição para seguradores comerciais



Fonte: Churchil Craig, Matul Michal. (2014), p. 25

Tabela 7.: Perspetivas sobre o sucesso da distribuição

	Perspetiva da empresa	Perspetiva do cliente
Caraterísticas do produto	<ul style="list-style-type: none"> – Precificação realista – Facilidade de administração 	<ul style="list-style-type: none"> – Atender necessidades – Simplicidade
Vendas	<p>Mais importante para a empresa</p> <ul style="list-style-type: none"> – Ter aceitação – Retenção e conservação do cliente 	<ul style="list-style-type: none"> – Decisões de compra informadas – Compreender proposta de valor e custos – Compreender como alcançar valor do produto com sucesso (prestação de serviços e sinistros)
Cobrança de prémio	<ul style="list-style-type: none"> – Baixo custo – Integração no sistema de gerenciamento da seguradora 	<ul style="list-style-type: none"> – Facilidade/conveniência – Flexibilidade – Baixo custo de operação
Prestação de serviços e administração	<ul style="list-style-type: none"> – Informação e relatórios em tempo real para acompanharem o desempenho – Baixo custo 	<ul style="list-style-type: none"> – Fácil acesso – Facilidade/conveniência – Baixo custo de operação
Processamento de sinistros	<ul style="list-style-type: none"> – Pagar somente sinistros legítimos – Avaliação e administração de sinistros eficazes em termos de custo – Monitoramento e administração do risco 	<p>Mais importante para o cliente</p> <ul style="list-style-type: none"> – Capacidade de obter sucesso em reclamações de sinistros – Fácil acesso – Baixo custo de operação – Simplicidade (poucos documentos exigidos) – Recuperação rápida

Fonte: Churchil Craig, Matul Michal. (2014)

A inovação no microsseguro é caracterizada por seguradores que trabalham em parceria com meios de distribuição não tradicionais, cujo objetivo é o de alcançar o maior número de clientes possíveis. Associando a isso, é igualmente pretendido chegar a pessoas que não estão abrangidos por nenhum contrato de seguro e/ou com apólices mal dimensionadas para as suas reais necessidades. Neste

sentido a inovação na distribuição do microsseguro, estará no desenvolvimento de produtos, vendas e cobrança de prémios, colocando menos ênfase na manutenção, administração e sinistros.

De modo a obtermos uma maior eficiência na distribuição, terá de existir um maior foco na redução dos seus custos. Esta situação poderá implicar diminuir o número de entidades que estão associados à cadeia de distribuição, assim como o segurador terá de repensar a organização das suas parcerias comerciais. Associado a esta questão, estão os valores dos parceiros selecionados. Ou seja, o segurador terá de assegurar que o parceiro selecionado prioriza o interesse do cliente, ao invés do seu, correndo o risco de existirem vendas desinformadas e enganosas. Não obstante ao anteriormente exposto, mesmo que o segurador consiga otimizar os meios de distribuição, de modo a conseguir angariar o maior número de clientes possível, a sua retenção está ameaçada se não forem capazes de inovar no processamento e prestação de sinistros. Neste sentido, os seguradores terão de começar a usar os parceiros de distribuição, de modo a possibilitar efetuar alterações às suas apólices, bem como participar e pagar sinistros. De salientar que a última palavra é a do cliente, pelo que se os seguradores não são capazes de adicionar valor onde e quando o mesmo é mais necessário, o futuro do microsseguro estará ameaçado (Smith, Smit, Chamberlain, 2012).

2.3 MERCADO-ALVO POTENCIAL e WILLINGNESS-TO-PAY

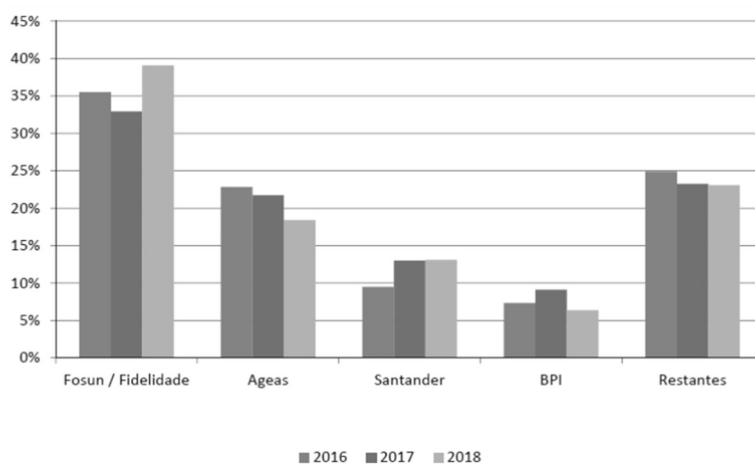
Nesta secção iremos abordar dois temas importantes, o mercado-alvo potencial e o willingness to pay. Segundo Churchill e Matul (2014), na esfera da política pública e do desenvolvimento internacional, tendo em conta o seu potencial o microsseguro poderá ser uma solução interessante. O seguro é um tema que passa por vários domínios, nomeadamente saúde e proteção social, agricultura e pecuária, mudança climática e gestão de catástrofes, microfinanças e desenvolvimento de pequenas empresas e cooperativas. Neste sentido, cada vez mais organizações estão a participar no microsseguro. Para além das parcerias público-privadas e dos canais de distribuição, existem outros players que estão a assumir papéis importantes ao criarem condições para que o microsseguro tenha sucesso, mais concretamente consultores, provedores, investidores e gigantes tecnológicos. Neste sentido, existe um maior envolvimento de uma variedade de públicos-alvo, entre os quais governos e canais de distribuição, temas abordados nas secções 2.1.3 e 2.2 respetivamente. Além dos anteriormente indicados existe um maior envolvimento de seguradores e resseguradores, e facilitadores.

- **Seguradores e resseguradores:** Podemos dividir o tema em seguradores mútuos e comerciais. Importa referir que os seguradores mútuos oferecem algumas vantagens importantes ao microsseguro, nomeadamente quanto à proximidade que possui com os seus membros, facilitando uma melhor compressão das suas necessidades. Não obstante, os seguradores mútuos estão a perder espaço, devido à entrada dos seguradores comerciais no microsseguro.

Embora seja um erro indicar que os seguradores mútuos estejam a perder força, a grande novidade é o facto de uma enorme quantidade de seguradores comerciais estarem a demonstrar interesse neste mercado de pessoas com rendimentos mais baixos. A Microinsurance Network, indica que pelo menos 33 dos maiores seguradores do mundo, oferecem produtos relacionados com o microsseguro (Churchil, Matul. 2014). Extrapolando o tema para Portugal verificamos quais os maiores Seguradores os que poderiam alcançar o maior número de potenciais clientes para adquirir o microsseguro (ASF. 2018) (Figuras 9 e 10).

- **Facilitadores:** Trata-se de um termo utilizado para fazer referência aos que contribuem para aumentar a disponibilidade de melhores serviços de seguros a um maior número de pessoas com menos rendimentos. De salientar que existiu um crescimento de facilitadores, os quais foram essenciais para a possibilitar o avanço do microsseguro. Os facilitadores são os criadores de capacidade (atuários por exemplo), especialistas operacionais (por exemplo intermediários), financiadores (doadores e investidores) e promotores (associações de seguros e Microinsurance Network).

Figura 9.: Distribuição da produção por grupo económico – Ramo Vida

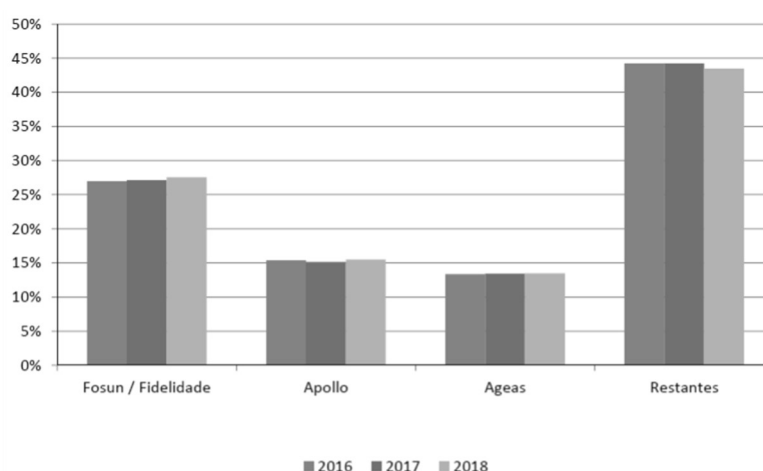


Fonte: Autoridade de Supervisão de Seguros e Fundos de Pensões. (2018)

Segundo a Microinsurance Network, nos 100 países mais pobres do Mundo, menos de 80 milhões têm de possibilidade de acederem a seguros.

Não obstante do microsseguro estar por norma associado a pessoas com baixos rendimentos, pretendemos com o presente estudo avaliar o interesse deste produto por indivíduos de todas as classes.

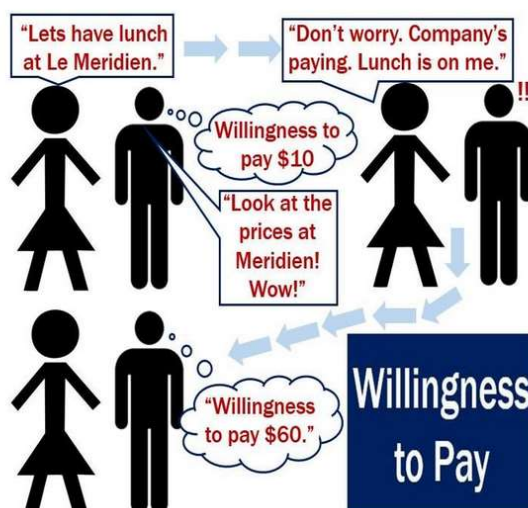
Figura 10.: Distribuição da produção por grupo económico – Ramo não Vida



Fonte: Autoridade de Supervisão de Seguros e Fundos de Pensões. (2018)

De acordo com a tabela 2, verificamos que em Portugal a maioria possui rendimentos entre os 5.001 e 10.000 euros, mais concretamente 30 %. Assim, e dado que um dos principais objetivos da nossa investigação é alargar o âmbito do microsseguro a agregados familiares que não estejam rotulados como detentores de baixos rendimentos, consideramos que o referido universo poderá beneficiar bastante com a instituição do microsseguro em Portugal.

Figura 11.: Willingness to pay



Fonte: Market business news. (2018)

Por forma a conseguirmos determinar um valor médio que o mercado-alvo potenciar estaria disposto a despendar pelo microsseguro, iremos calcular o willingness to pay. De salientar este é um dos principais objetivos da nossa dissertação.

Primeiramente é importante esclarecer a discrepância que existente entre vontade de aceitar (WTA) e a vontade de pagar (WTP). O WTA, é por exemplo quando um individuo recebe um bem de um

terceiro e pergunta por quanto é que ele estaria disposto a vender. O WTP é, e seguindo o mesmo exemplo, quanto é que um individuo estaria disposto a pagar para comprar um bem a um terceiro. De salientar que o WTA, por norma, é quase sempre maior que o WTP. A diferença entre WTA e WTP depende da relação entre a procura e quantidade de produtos que existem no mercado para substituir um bem. Ou seja, quando um bem possui muitos substitutos no mercado, os ganhos ou perdas são limitados pelos substitutos disponíveis e a diferença entre WTP e WTA será pequena. Por outro lado, se existirem poucos bens para substituir o produto, os ganhos podem ser elevados, porém uma perda pode ser insubstituível, consequentemente a diferença entre WTA e WTP será maior (McConnel, Horowitz. 2003).

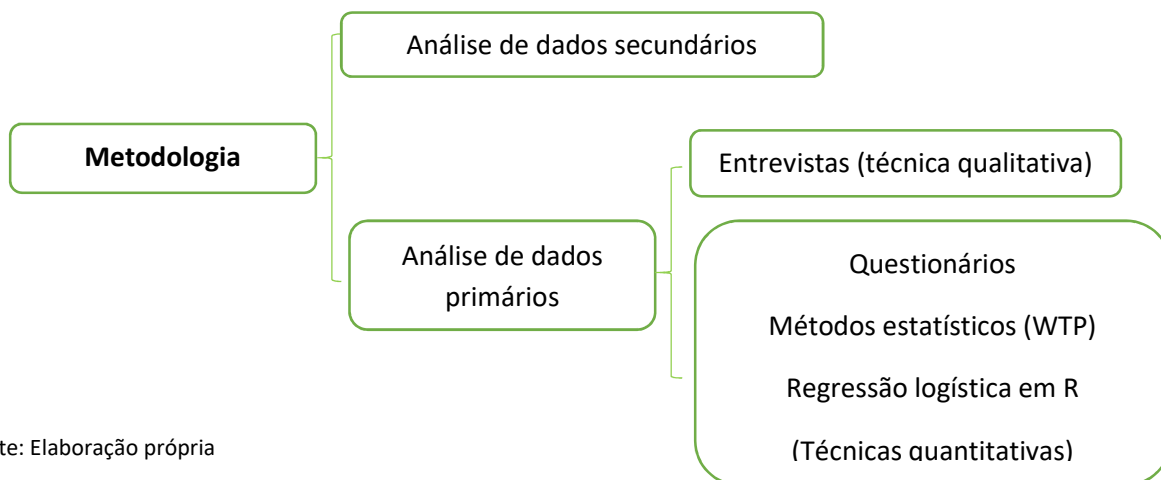
Considerando que o nosso objetivo é o de calcular o valor que pessoas estão dispostas a pagar pelo microsseguro, iremos cingir-nos apenas ao willingness to pay.

Importa referir que este objetivo é bastante relevante, tendo em conta que muitas seguradoras do mercado mundial, demonstram um interesse crescente em se expandir para produtos associados ao microsseguro (Churchil, Matul. 2014).

3. METODOLOGIA

Nesta secção iremos abordar a metodologia a ser aplicada.

Figura 12.: Metodologia a ser aplicada



Fonte: Elaboração própria

De acordo com a figura 12, iremos efetuar uma análise inicial dos dados secundários e primários. Importa referir que os dados secundários são informações que se encontram disponibilizadas, nomeadamente através de publicações, artigos, entre outros. Neste sentido, a sua utilização é muito importante, porque será com base na sua análise que construiremos o questionário.

Técnicas qualitativas (entrevistas)

O desenvolvimento e aplicação das entrevistas é efetuado através de um guião previamente elaborado. De salientar que o objetivo é o de obter informações de Seguradores, nomeadamente quanto ao conhecimento e sensibilidade que possuem sobre o microsseguro. É importante referir que os entrevistados não irão ser selecionados de forma aleatória, ou seja, para além dos Seguradores pretendemos igualmente selecionar indivíduos junto das associações de carácter social.

As entrevistas irão ser elaboradas e tratadas do seguinte modo:

Elaboração do guião de entrevista;

1. Realização das entrevistas, as quais foram gravadas e posteriormente transcritas;
2. Organização e análise das respostas;
3. Resumo das entrevistas.

Técnicas quantitativas (questionários)

Posteriormente iremos elaborar o nosso questionário, sendo que tivemos em consideração o facto de ir ser respondido por pessoas das mais variadas classes socioeconómicas e tivemos o cuidado de efetuar um questionário muito simples, de modo a obter o maior número de respostas possíveis. O inquérito tem 25 questões, divididas por cinco grupos.

1. Grupo I – Questões de qualificação

Tabela 8.: Questões de qualificação

Objetivo	Variável	Comentários
Idade	Menos de 18 Anos Entre os 18 e os 25 anos Entre os 26 e os 35 anos Entre os 36 e os 45 anos Entre os 46 e os 55 anos Entre os 56 e os 65 anos Mais de 65 anos	Determinar o intervalo de idades das pessoas inquiridas
Sexo	Masculino Feminino	Quantificar percentualmente os géneros
Estado civil	Solteiro (a) Casado (a) União de facto Divorciado (a) Viúvo (a) Separado (a)	O objetivo é verificar se o estado civil poderá influenciar capacidade económica e, por conseguinte, a predisposição em gastar mais para adquirir o serviço
Composição do agregado familiar	Isolada / mulher Isolada / homem Família monoparental feminina Família monoparental masculina Família tradicional sem filhos Família tradicional com filhos biológicos Família tradicional com filhos de outras uniões	Determinar se a composição do agregado familiar poderá influenciar capacidade económica e, por conseguinte, a predisposição em gastar mais para adquirir o serviço

Fonte: Elaboração própria

No primeiro grupo de questões, temos como principal objetivo o de caracterizar os indivíduos que se dispuseram a responder ao nosso questionário. Entendemos que os dados recolhidos neste segmento serão úteis de modo a qualificar a nossa amostra.

2. Grupo II – Questões socioeconómicas

O segundo grupo de questões centra-se em elementos socioeconómicos. Pretendemos obter dados da amostra, quanto à sua formação, situação económico-social, se são detentores de algum bem, assim como recolher elementos sobre o rendimento e despesa mensal do agregado e por último se porventura terá alguém na sua família com uma doença crónica. Optamos por valores mensais, porque facilita o raciocínio da resposta e está igualmente associado a uma possível modalidade de pagamento do microseguro.

Tabela 9.: Questões socioeconómicas

Objetivo	Variável	Comentários
Formação	1.º Ciclo 2.º Ciclo 3.º Ciclo ou equivalentes Ensino superior	O intuito é determinar qual a formação das pessoas intervenientes.
Económico – social	Reformado, aposentado ou na reserva Trabalhador por conta de outrem Trabalhador por conta própria ou isolado Beneficiário de subsídio de desemprego Incapacidade permanente Outro subsídio temporário Desempregado Sem rendimentos Estudante Rendimento social de inserção	O objetivo é verificar quais a origem do rendimento das pessoas inquiridas.
Propriedade	Habitação Automóvel Mota Não	Pretendemos saber se os inquiridos são proprietários de bens, de modo a direcionar a oferta de produtos
Rendimento mensal do agregado	Menos de 600 euros Até 900 Até 1200 Até 1500 Até 2000 Até 2500 Até 3000 Até 3500 Até 4000 Até 5000 Mais de 5000	Variável muito importante, de modo a determinarmos intervalos de rendimento. O objetivo é obter dados para calcular o WTP
Despesa mensal do agregado familiar	Até 10 % do rendimento mensal Até 20 % do rendimento mensal Até 30 % do rendimento mensal Até 40 % do rendimento mensal Até 50 % do rendimento mensal Até 60 % do rendimento mensal Até 70 % do rendimento mensal Até 80 % do rendimento mensal Mais de 80 % do rendimento mensal	Verificar qual a percentagem de despesa do agregado familiar
Doença Crónica na família	Sim Não	Fazer correlação, após a análise dos resultados, sobre a necessidade de subscrever um produto de saúde

Fonte: Elaboração própria

3. Grupo III – Imagem do mercado segurador

Tabela 10.: Imagem do mercado segurador

Objetivo	Variável	Comentários
Imagem dos Seguradores	Escala de Likert que vai desde o 1 (não confio) ao 5 (confio plenamente)	Obter a sensação de qual a ideia que as pessoas possuem dos Seguradores
Se possui algum seguro	Sim Não	Perceber se estamos perante indivíduos que já usufruem de seguros

Fonte: Elaboração própria

O terceiro grupo tem duas questões, as quais se referem à imagem que as pessoas têm do mercado segurador e se possuem algum contrato de seguro. De salientar que pergunta associada à imagem que

as pessoas têm dos Seguradores está construída numa escala de Likert (1 a 5). Entendemos que esta questão tem relevância, face ao produto em questão que pretendemos estudar.

4. Grupo IV – Preço e formas de pagamento

Tabela 11.: Preço e formas de pagamento

Objetivo	Variável	Comentários
Funcionamento de um contrato de seguro	Sim Não	Determinar se a amostra selecionada percebe o funcionamento de um contrato de seguro
Existência do Microseguro	Sim Não	Verificar se já conhecem o serviço
Aversão ao risco	Sim Não	Identificar se a amostra se previne perante o acontecimento de um evento futuro, através da prévia subscrição de um contrato de seguro
Percentagem do rendimento mensal que estariam dispostos a pagar pelo serviço	Entre 1 % - 5 % Entre 6 % - 10 % Entre 11 % - 15 % Entre 16 % - 20 % Entre 21 % - 30 % Entre 31 % - 40 % Entre 41 % - 50 % Mais de 50 %	Percentagem que os agregados familiares estão dispostos pagar, de acordo com o seu rendimento mensal
Necessidades da amostra	Doença Catástrofes Danos por água Acidentes pessoais	Solicitar à amostra que ordene por grau de necessidade
Preferência de pagamento	Mensal Trimestralmente Semestralmente Anualmente	Determinar qual a modalidade de pagamento preferencial
Preço versus qualidade	Sim Não	Verificar qual a relação que a amostra possui com o preço e qualidade
Pacotes de produtos	+ 10 % + 5 % - 10 % -15 %	Qual a predisposição dos inquiridos em comprar mais produtos. Isto porque à medida que adquirem mais, o preço fica mais barato
Microseguro como forma de alterar a imagem dos Seguradores	Sim Não	Questão relacionada com a anteriormente colocada na imagem dos Seguradores. O objetivo é verificar se estamos perante uma modalidade capaz de alterar a perceção dos consumidores sobre os Seguradores

Fonte: Elaboração própria

O quarto grupo é o maior do modelo, e será com base no mesmo que iremos recolher a maioria dos dados para efetuar o tratamento estatístico e calcular o willingness to pay. Vamos recolher a informação de quanto é que as pessoas estão dispostas a pagar pelo microseguro. Pretendemos saber quais os produtos estão dispostos a adquirir, assim como, dependendo do preço que pretendiam pagar, quantos produtos adicionais estariam dispostos a comprar. Queremos ainda saber se a amostra sabe como funciona um contrato de seguro, se já sabia da existência do microseguro, quais as necessidades da amostra (produtos), assim como se as pessoas associam a qualidade de um produto ao seu preço. Elaboramos ainda uma questão correlacionada com a aversão ao risco, ou seja, se a

amostra está disposta adquirir um contrato de seguro, de forma a precaver eventuais situações futuras.

5. Grupo V – Meios de distribuição

O quinto grupo, pretende saber em que circunstância é que os indivíduos comprariam o microsseguro. Perguntamos ainda qual deveria ser o papel do governo na aplicação do microsseguro.

Tabela 12.: Meios de distribuição

Objetivo	Variável	Comentários
Papel do Governo	Sim Não	Determinar se o Governo Português deveria possuir um papel de destaque na aplicação do produto
Apoios políticos	Retenção fiscal Subsidiar parcialmente o prémio Aplicações fiscais	Verificar junto da amostra, quais serão os incentivos mais atrativos que poderão ser aplicados pelo Governo
Onde adquirir	Internet Mediador / Loja / agente Aplicação de telemóvel Bancos Supermercados Internet	Obter uma ideia de qual a modalidade preferida pelos inquiridos para obter o serviço
Outras razões para comprar o produto	Experiência Vendas Publicidade Garantia Segurança Imagem Tendências	Que outras razões poderão possuir para comprar o serviço, que não as anteriormente indicadas

Fonte: Elaboração própria

Técnicas quantitativas (regressão logística)

Após o tratamento dos dados recolhidos do questionário, pretendemos calcular a probabilidade do microsseguro ser comprado pela nossa amostra. Neste sentido, dado que pretendemos estimar a probabilidade do microsseguro ser ou não adquirido, iremos optar por efetuar uma regressão logística (logit) em R, optando por um modelo binário.

$$P_i = \begin{cases} 1 - \text{As pessoas compram microsseguro} \\ 0 - \text{As pessoas não compram microsseguro} \end{cases} \quad (1)$$

Fonte: Adaptado de Rodriguez. 2007

Vemos p_i como uma realização de uma variável aleatória P_i que pode assumir valores um e zero com probabilidades y_i e $1 - y_i$.

A distribuição logística padrão, é notavelmente semelhante à distribuição normal, mas tem a vantagem de uma expressão de forma fechada.

O modelo logit usa a distribuição cumulativa de probabilidade logística para o CDF.

$$Y = \alpha + \sum_{i=1}^n \beta_i X_i + \varepsilon \quad (2)$$

Fonte: Adaptado Martin. 1977

Calcula a probabilidade de Y ter um valor categórico específico

$$\begin{aligned} P(Y) &= \frac{e(Y)}{1 + e(Y)} = \frac{1}{1 + e(Y)} \\ &= \frac{1}{\{1 + e[-(\alpha + \sum_{i=1}^n \beta_i X_i + \varepsilon)]\}} \end{aligned} \quad (3)$$

Fonte: Adaptado Martin. 1977

Uma simples transformação do modelo de logit mostra que

$$e(-Y) = \frac{[1 - P(Y)]}{P(Y)} \text{ ou } e(Y) = \frac{P(Y)}{[1 - P(Y)]} \quad (4)$$

Fonte: Adaptado Martin. 1977

Considerando o logaritmo natural, obtemos

$$\ln \left\{ \frac{P(Y)}{[1 - P(Y)]} \right\} = Y = \alpha + \sum_{i=1}^n \beta_i X_i + \varepsilon \quad (5)$$

Fonte: Adaptado Martin. 1977

P: Probabilidade de o evento ocorrer

X: Atributos ou características

Y: Variável binomial, 0 ou 1

Por forma a efetuar a regressão logística, vamos dividir a sua execução em quatro grandes fases:

1. **Definir uma variável dependente:** Define o padrão, ou seja, se o microsseguro será ou não comprado;
2. **Selecionar variáveis preditivas relevantes:** Iremos selecionar da nossa base de dados, quais as variáveis relevantes para efetuar a regressão logística;
3. **Efetuar uma primeira análise gráfica:** Efetuar correlações entre as variáveis, verificar dados irregulares e eliminá-los de modo a obter melhores resultados com o modelo de regressão logística;

4. **Efetuar uma teste *stepwise*:** Excluir variáveis insignificantes, por forma a aumentar a robustez do nosso modelo.

Em suma, o nosso objetivo é verificar quais as variáveis significativas, de modo a verificar qual a probabilidade do microsseguro ser ou não adquirido pela amostra.

Técnicas quantitativas (willingness to pay)

Por fim, iremos efetuar o cálculo do willingness to pay. Assim, teremos de definir algumas variáveis, nomeadamente:

1. Rendimento mensal do agregado familiar;
2. Percentagem que o agregado familiar está disponível para adquirir o microsseguro;
3. Determinar o willingness do to pay por intervalo de rendimentos;
4. Por fim, determinar o willingness do pay da amostra.

Segundo McConnel e Horowitz (2003), a proporção do willingness to pay é quando $V(y, x)$ é a utilidade (indireta) e quando y é o rendimento e x é um determinado bem. Quando o investimento é (y_0, x_0) , a disposição do indivíduo pagar por um incremento $x_i - x_0$ é definida pelo seguinte ratio:

$$V(y_0 - WTP(y_1), x_0) = V(y_0, x_0) \quad (6)$$

Fonte: McConnel e Horowitz. 2003

A disposição de pagar é uma função do rendimento e x_0 e X .

No nosso caso, considerando que os dados necessários para o calcular se encontram agrupados por classes, iremos ter que a calcular através do método de distribuição de frequência com intervalo de classe:

f_i = número de vezes que a observação surge

X_i = Ponto médio da classe:

$$\frac{(L_{superior} - L_{inferior})}{2} \quad (7)$$

Fonte: Elaboração própria

$X_i f_i$ = multiplicar o número de observações pelo ponto médio da classe

Por fim, calculamos a média da tabela de frequência:

$$\bar{X} = \frac{\sum(f.x)}{\sum f} \quad (8)$$

Fonte: Elaboração própria

4. ANÁLISE DE DADOS

4.1 ENTREVISTAS

Nesta secção iremos explorar as entrevistas efetuadas. De salientar que efetuamos o pedido de entrevista a 18 instituições, existindo cinco respostas, contudo apenas três demonstraram interesse em efetivar a entrevista. Importa referir que a baixa taxa de resposta, poderá estar associada pelo facto de laborar no mercado segurador, isto porque rececionamos uma resposta de uma congénere a indicar que não iria efetuar a entrevista somente por esse facto.

Tabela 13.: Taxa de resposta ao guião de entrevista

Entrevistas	Total
Enviadas	19
Respondidas	5
Efetuadas	3
Taxa de resposta	26,32 %
Taxa de sucesso (entrevistas efetuadas)	15,79 %

Fonte: Elaboração própria

No seguimento das entrevistas aos seguradores, verificamos que o tema ainda se encontra numa fase muito embrionária. Embora tenhamos conversado com um segurador que revelou algum desconhecimento sobre o tema em questão, apuramos que existe inclusive um segurador que possui um produto a ser comercializado na vertente de acidentes pessoais.

No que concerne às associações de carácter social, uma vez que estão mais próximas das pessoas de baixos rendimentos, consideramos imprescindível a execução de entrevistas junto das mesmas.

Fidelidade seguros

No seguimento de conversas informais junto do Segurador que possui a maior quota de mercado, foi-nos transmitido que embora não tenha nenhum produto específico para as pessoas de baixos rendimentos, referiram-nos que existe um grande mercado a explorar, podendo vir a ser um tema explorado num futuro próximo pela instituição.

Zurich

Tivemos a oportunidade de conversar com o Sr. Luís Cabral, Gestor de Área, tendo sido transmitida uma perspetiva direcionada mais para o ponto de vista rentável do microsseguro. A Zurich não comercializa produtos direcionados para pessoas com baixos rendimentos, isto porque o seu interesse é segurar riscos. As pessoas com rendimentos mais baixos, têm menos e/ou nenhuma matéria segurável, consequentemente não é do interesse da Companhia de Seguros Zurich a criação de

produtos para este mercado. De salientar que considera que um Segurador nacional que pretenda comercializar microsseguro, iria fazê-lo de forma filantrópica e/ou numa vertente direccionada para a responsabilidade social, isto porque não consegue verificar como é que seria possível obter uma rentabilidade. Referiu ainda que uma solução de possível sustentabilidade para o microsseguro, seria o de existir uma associação entre um Segurador e uma instituição de solidariedade social, nomeadamente a Santa Casa da Misericórdia.

Liberty Seguros

Tivemos a oportunidade de falar com a Sra. D.^a Rita Rosário, responsável da gestão de produto de Acidentes pessoais da direcção de Design e Gestão de Produtos. Foi-nos dado a conhecer a existência de três de produtos que já se encontram em comercialização para o sector de acidentes pessoais. De facto, a perspetiva do mercado e da possibilidade de instituir o produto é completamente distinta da Zurich, isto porque para a Liberty Seguros, existe um grande mercado que necessita de ser aproveitado, e é sem dúvida possível implantar o microsseguro em Portugal. Crê ainda que a aplicação do microsseguro em Portugal poderá não ficar apenas no sector dos Acidentes Pessoais, sendo possível estender a oferta por exemplo para multirriscos habitação, porém apenas seria sustentável considerar uma garantia por produto, ou seja, danos por água (roturas de canalização), tempestades, inundações, entre outras. Foi sugerido da nossa parte um aumento dos prémios do seguro tradicional, de forma a sustentar a existência de prémios mais baixos para as pessoas de baixos rendimentos, algo que foi imediatamente refutado, dado que os clientes pretendem descontos e/ou produtos mais baratos. Não obstante, o ponto mais crítico é o da comercialização do produto. Isto porque, embora os produtos comercializados tenham uma maior procura têm potencial para possuírem índices de venda superiores. O maior problema está na rede de distribuição, a qual não vende e/ou porventura não estará preparada para vender um produto diferenciado dos demais. Segundo o que nos foi indicado a sua rede de agentes não estará possivelmente a vender os produtos mais adequados às necessidades das pessoas de baixo rendimento.

Caritas

Tivemos a oportunidade entrevistar o presidente da Cáritas, o Sr. Professor Eugénio Fonseca. De salientar que a entrevista se centrou muito nas necessidades que as pessoas de baixos rendimentos possuem, isto porque a acontecer um infortúnio as pessoas em causa ficam ainda mais frágeis. Iniciou logo por indicar que existe mercado para as pessoas de baixos rendimentos. Para o efeito, e dado que acordamos que o produto apenas poderá ser adquirido por pessoas que realmente necessitam, foi sugerido por parte do Sr. Professor Eugénio Fonseca, um teste inicial com os beneficiários do

rendimento social de inserção, isto porque geralmente já foram bastante escrutinados. Neste sentido, considera viável que as pessoas que sejam beneficiários do RSI sirvam de teste para a implementação do microsseguro em Portugal. Sugeriu ainda algumas ideias para produtos úteis para pessoas com baixos rendimentos e para algumas realidades que a Cáritas lida diariamente. Um dos quais está associado ao facto de existirem cada vez mais mulheres com filhos, solteiras e/ou divorciadas. Em consequência deste facto e muitas vezes em forma de vingança os pais das crianças recusam-se a pagar a pensão de alimentos, pelo que as mulheres passam grandes dificuldades financeiras, não conseguindo fazer face a todas as responsabilidades, mais concretamente rendas, água, luz, entre outras. Assim, sugeriu a criação de um seguro que salvaguardasse esta situação delicada, ou seja, que protegesse as mulheres nesta situação, enquanto as instâncias jurídicas nacionais não responsabilizam os pais das crianças.

Como forma de sustentabilidade do mercado segurador, sugere que seja criado um fundo, onde todas as Companhias de Seguro aderentes ao microsseguro tenham que colocar uma percentagem dos seus lucros, de modo a responder às necessidades das pessoas com rendimentos mais baixos. Importa referir que a criação deste fundo seria independente do Estado Português, isto porque, os Seguradores intervêm quando o Estado não tem capacidade de intervir. Assim, a criação de um fundo mútuo, poderia ser uma solução para fazer face à rentabilidade escassa que poderá estar associada ao microsseguro.

É da opinião, para que haja uma aplicação eficaz do microsseguro em Portugal terá de existir uma alteração da mentalidade e/ou postura das Companhias de Seguros em Portugal, nomeadamente ao nível da responsabilidade social, indo de acordo ao princípio da mutualidade que as construiu. Mais referiu que será igualmente preciso que os próprios portugueses tenham uma mudança de mentalidade, isto porque sabendo da existência de um produto mais barato, irão tentar obter esse produto.

Conclusão das entrevistas

Concluídas as entrevistas, verificamos que é praticamente unânime, com exceção da Companhia de Seguros Zurich, que existe mercado para implementar o microsseguro.

As grandes preocupações dos envolvidos são os meios de distribuição, assim como a morfologia dos produtos a serem desenvolvidos. A rentabilidade associada é igualmente uma preocupação, sendo que a construção de um fundo mútuo para este fim, poderia ser uma solução interessante para a sua resolução.

Um ponto importante, mencionado por todos os entrevistados, está associado com a alteração de mentalidades em Portugal. Referiram que será necessário que os Seguradores retornem às origens, nomeadamente ao princípio da mutualidade.

Um segundo ponto convergente está associado com a mudança de mentalidades, quer seja das instituições que comercializam os seguros, como as pessoas que os adquirem. Segundo os inquiridos, a aplicação de produtos de microsseguro, primeiramente precisa de uma mudança na forma como os produtos são comercializados, assim como na transparência que será necessário existir com o cliente. Por outro lado, seria igualmente necessário existir uma alteração de mentalidades do cliente, isto porque a existência de um seguro mais barato iria desde logo criar uma apetência para as pessoas o adquirirem, mesmo não se enquadrando no seu perfil de pessoas com baixos rendimentos. Uma outra questão importante estaria associada a um possível aumento da fraude. No seguimento da conversa com a Sra. D.ª Rita Rosário, foi-nos indicado que seria útil existir a intervenção do Estado Português na aplicação do microsseguro, de modo a alterar mentalidades e a explicar a importância do seguro para as pessoas em questão. Foi igualmente sugerida a existência de uma educação iniciada nas escolas sobre a importância do seguro, para que a nova geração esteja mais consciente da sua necessidade e consequente importância.

4.2. QUESTIONÁRIO

4.2.1. AMOSTRA

Nesta secção, pretendemos demonstrar qual a amostra ideal para o nosso estudo. Uma vez que um dos nossos principais objetivos é o de calcular o valor que as pessoas estão dispostas a pagar pelo microsseguro, informamos que o questionário incide sobre os rendimentos dos agregados familiares. No seguimento dos dados da tabela 2, iremos considerar a nossa amostra até ao rendimento anual de 27.500 euros, perfazendo um universo de 4 343 633 de agregados. De salientar que que o limite estipulado, será onde se localizam os indivíduos que poderão tirar mais partido do microsseguro. Assim, se considerarmos um nível de confiança de 95 %, com uma margem de erro de 5 %, perfaz um tamanho de amostra de 384 questionários respondidos.

$$n_0 = \frac{z^2 pq}{e^2} \quad (9)$$

Fonte: Israel, G.D. (1992).

- z = Valor Z (1.96 – associado ao intervalo de confiança de 95 %)
- e = Margem de erro (0.05)
- p = Desvio padrão (0.5)
- q = $1 - p$

De salientar que no nosso caso, uma vez que estamos a estudar uma grande população, permite uma menor precisão na definição do número exato da amostra.

No que concerne à margem de erro, a mesma é uma percentagem que indica a proximidade dos resultados obtidos da amostra para população, ou seja, indica qual a margem de erro que haverá, caso exista a extrapolação dos resultados. Associado a esta definição, está o nível de confiança, o qual define o nível de certeza que a pesquisa realmente representa as características da população, considerando a margem de erro.

O desvio padrão indica a variação esperada entre as respostas obtidas. No entanto, como é difícil determinar um valor antes de analisar os resultados, utilizaremos um desvio padrão de 0.5, isto porque considera o pior caso possível, garantindo que o tamanho da amostra é grande o suficiente para representar a população.

Por fim, possui o valor Z, o qual é automaticamente definido de acordo com o nível de confiança selecionado. Uma vez que o nosso nível de confiança é de 95 %, o valor Z é de 1.96 (Israel. 1992).

Considerando que pretendemos calcular o willingness to pay, partilhamos o questionário através de diversas plataformas, nomeadamente através de divulgação por correio eletrónico para colegas da Universidade Nova IMS, assim como no departamento da empresa onde laboro. De salientar que o questionário foi igualmente partilhado nas redes sociais, mais concretamente no Facebook e LinkedIn.

Tabela 14.: Forma de difusão do questionário

Forma de difusão do questionário	Respostas		
Correio eletrónico	94	Enviados	273
		Taxa de sucesso	34,43 %
Redes sociais	76		
Direto (syde-by-syde)	2		
Total	172		

Fonte: Elaboração própria

4.2.2. ANÁLISE DAS VARIÁVEIS

Nesta secção iremos analisar as variáveis do questionário. Iremos efetuar uma análise estatística simples de algumas das variáveis mais relevantes, através da média moda e mediana (tabela 15). Verificamos que possuímos uma amostra com uma média de idades de 34,77 anos, composta por um agregado familiar de duas pessoas, com uma despesa mensal de 54,99 %, cujo rendimento médio é de 2,410 euros e está disposta a gastar 7,45 % do seu rendimento para o microsseguro.

Tabela 15.: Medidas de tendência das variáveis

Variáveis					
Medidas de tendência	Idade	Agregado familiar	Despesa do agregado	Rendimento do agregado	Percentagem do rendimento
Média	34,77	2,70	54,99 %	2,410	7,45 %
Moda	26,00	2,00	60,00 %	2,500	5,00 %
Mediana	36,00	3,00	60,00 %	2,500	5,00 %

Fonte: Elaboração própria

Uma vez que o questionário se encontra dividido em cinco grupos, iremos proceder à análise de cada uma das variáveis por grupo.

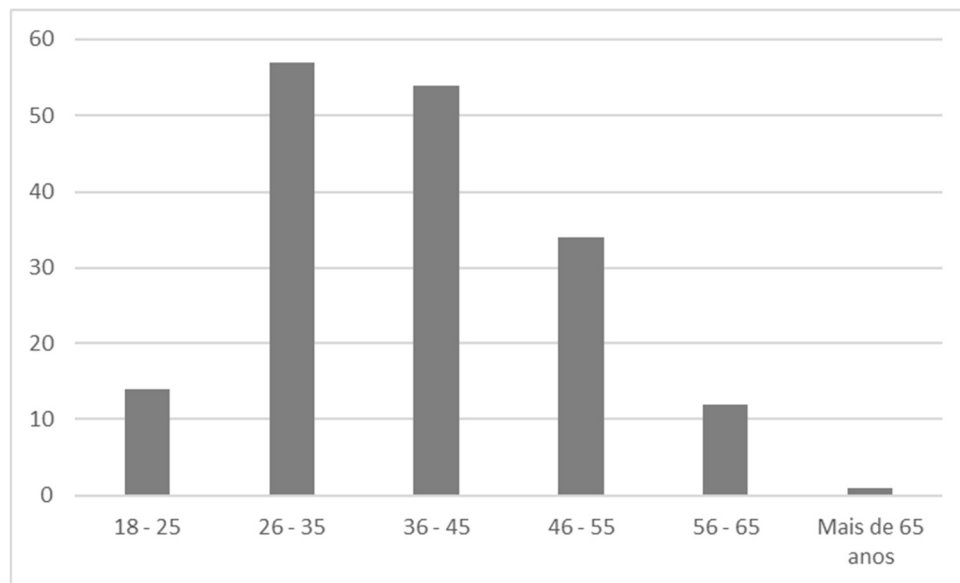
1. Grupo I – Questões de qualificação

A primeira questão de qualificação efetuada está associada à idade dos participantes. Assim, verificamos que parte da amostra se localiza entre os 26 e 35 anos, com uma percentagem de 33,10 %. A seguir com 31,40 % situa-se a faixa etária entre os 36 e 45 anos. Relativamente aos indivíduos com idade entre os 46 e 55 anos, perfazem 19,80 %. Os intervalos etários entre os 56 e 65 anos e os 18 e 25 anos, possuem percentagens muito similares. Por fim surge a faixa etária com mais de 65 anos (gráfico 3).

No que concerne ao sexo da amostra, verificamos que 66 % é representada pelo sexo feminino, estando a restante percentagem associada ao sexo masculino (gráfico 4).

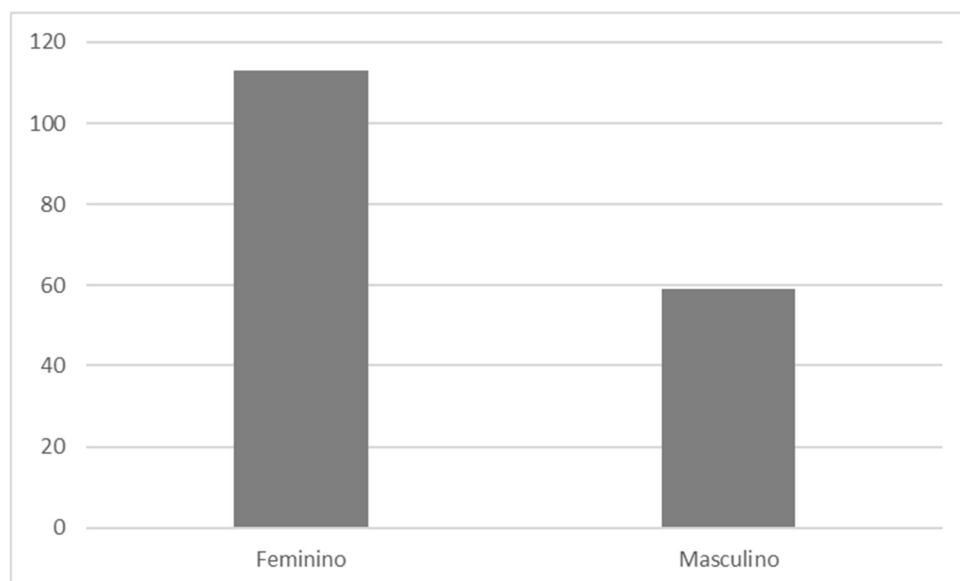
Posteriormente efetuamos uma questão de forma a obter informações quanto ao estado civil (gráfico 5). Esta informação é importante de modo a obter informações quanto ao valor que agregado familiar está disposto a pagar pelo microsseguro. Neste sentido, verificamos que a maior parte da nossa amostra ou é casada (50,00 %) ou solteira (23,80 %).

Gráfico 3.: Estratificação da idade da amostra



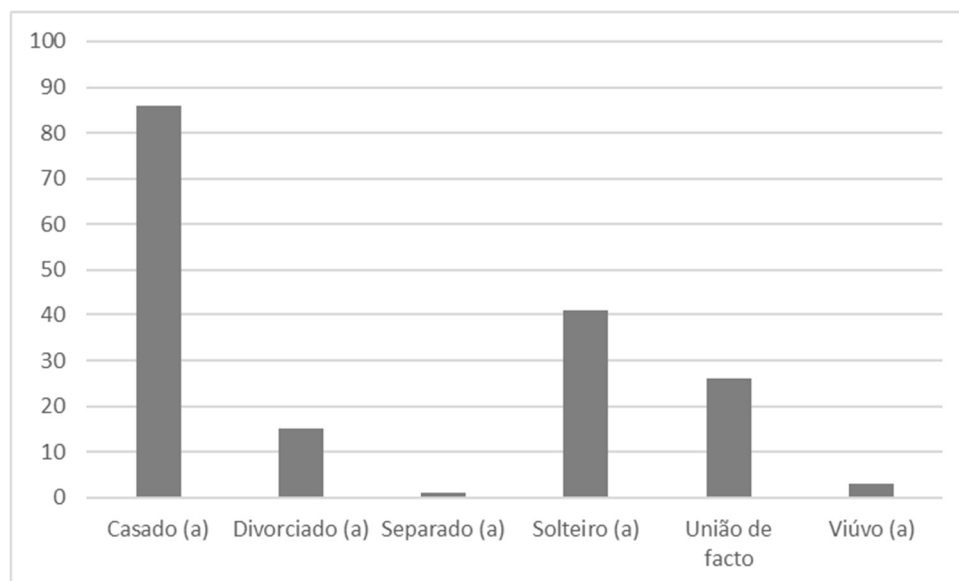
Fonte: Elaboração própria

Gráfico 4.: Sexo da amostra



Fonte: Elaboração própria

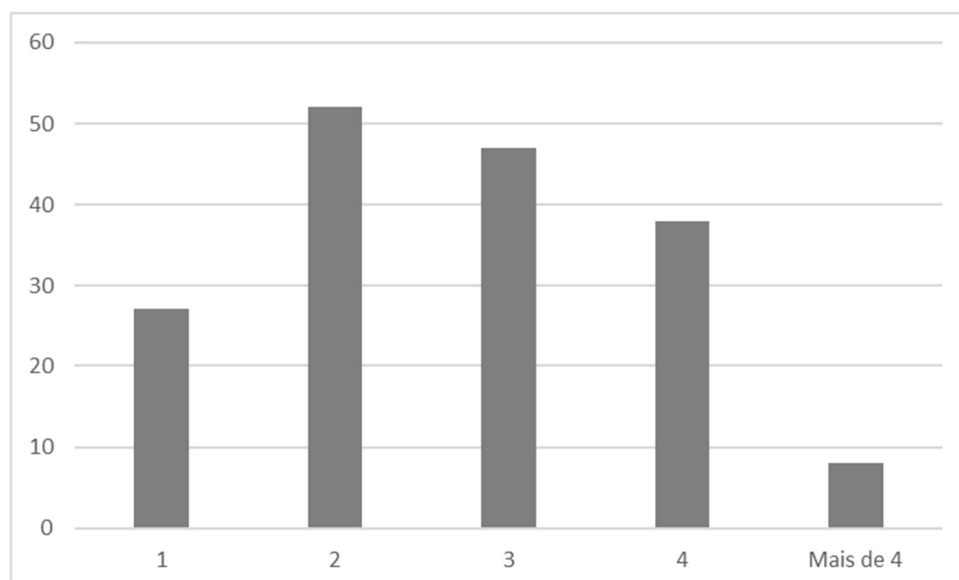
Gráfico 5.: Estado civil



Fonte: Elaboração própria

A penúltima questão pretende saber quantas pessoas compõem o agregado familiar. À semelhança da anterior questão, trata-se de uma qualificação que irá ser bastante útil para analisar o valor que as pessoas estão dispostas a pagar para obter um produto de microsseguro. Nesta questão, as percentagens são bastante similares, porém a maior parte da amostra localiza-se nos 30,02 % (gráfico 6), o que equivale a duas pessoas.

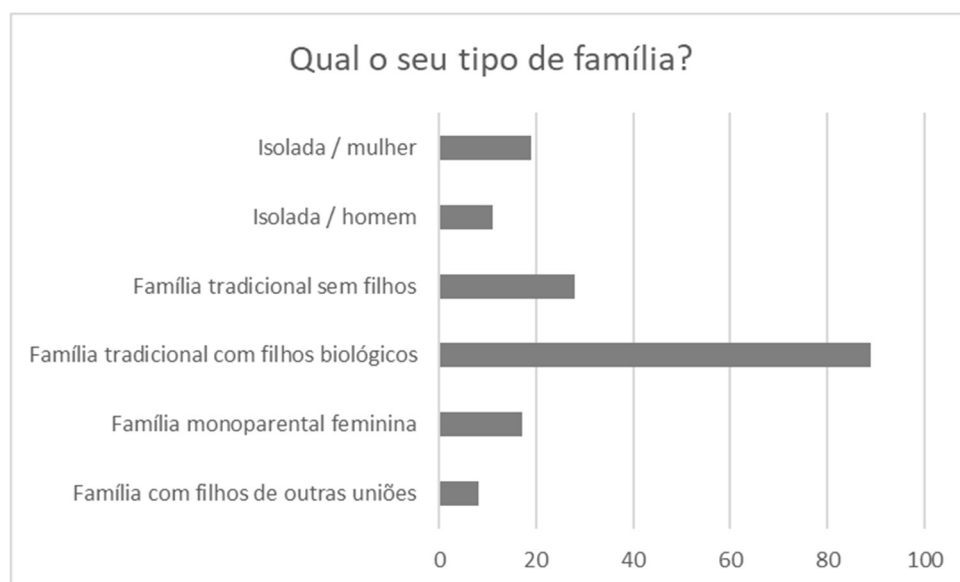
Gráfico 6.: Composição do agregado familiar



Fonte: Elaboração própria

A última questão está associada à qualificação da família (gráfico 7). Ao analisar os dados, concluímos que na amostra prevalece a família tradicional com filhos biológicos, com uma percentagem de 51,70 %.

Gráfico 7.: Tipo de família



Fonte: Elaboração própria

2. Grupo II – Questões socioeconómicas

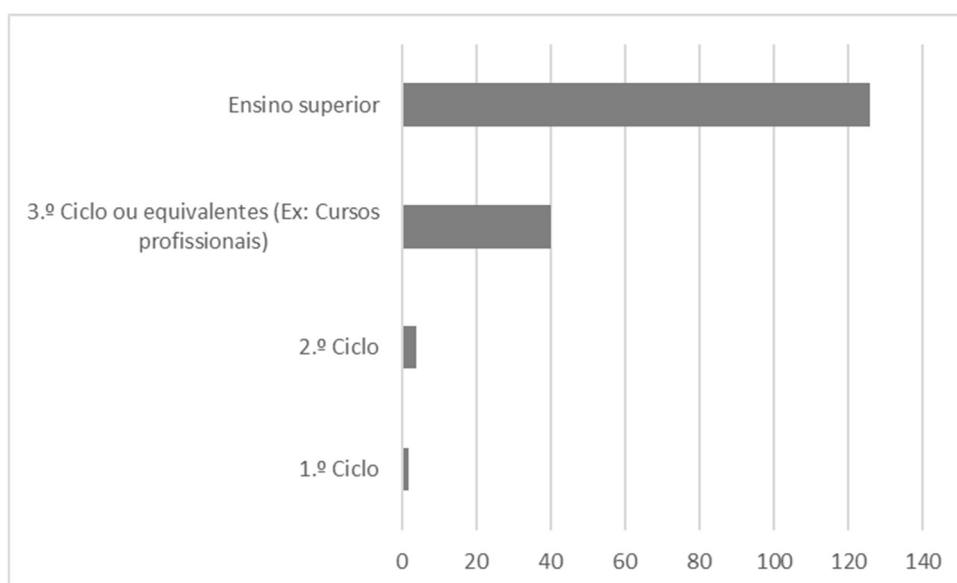
O Grupo II tem uma especial importância, uma vez que iremos obter dados de variáveis, para que possamos calcular o willingness to pay.

Primeiramente questionamos qual a formação da amostra (gráfico 8). Mais de metade da amostra possui um curso superior (73,30 %), sendo que 23,30 % possui o 3.º ciclo ou um curso equivalente (gráfico 7).

Posteriormente efetuamos uma questão sobre a origem dos rendimentos da amostra, verificando que a mesma é igualmente tradicional, ou seja, mais de 89 % dos inquiridos obtém os mesmos através de trabalho à conta de outrem (gráfico 9).

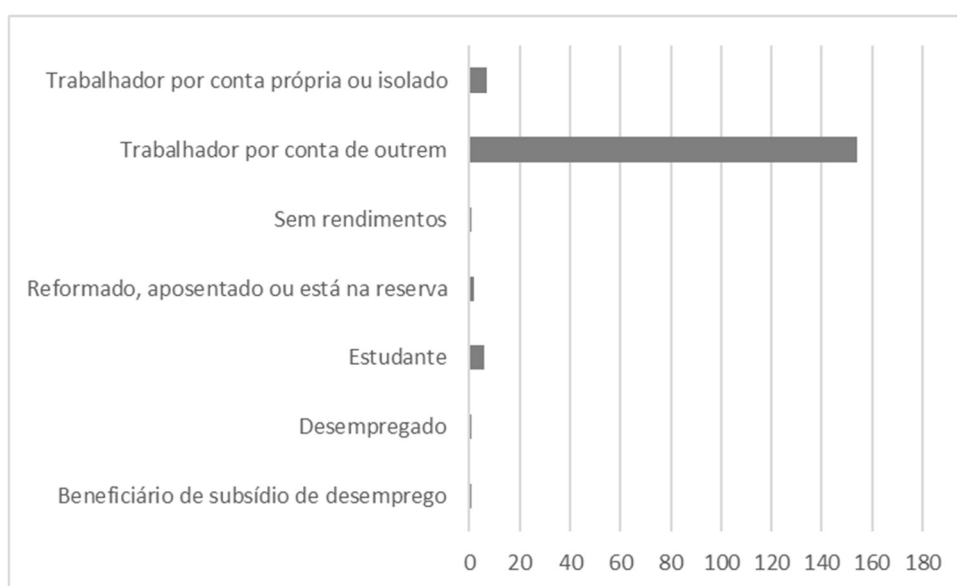
A seguinte questão colocada, foi com o intuito de perceber se os inquiridos possuíam algum bem, mais concretamente habitação, automóvel, mota, ou se porventura não possuíam. O objetivo seria perceber se o mesmo teria algum bem passível de ser segurável. Neste contexto, 78,50 % eram detentores de uma viatura e 73,30 % de uma habitação. Nesta questão era possível selecionar mais que uma possibilidade, pelo que cerca de 59,00 % dos inquiridos respondeu possuir mais que um bem.

Gráfico 8.: Formação da amostra



Fonte: Elaboração própria

Gráfico 9.: Situação económico-profissional

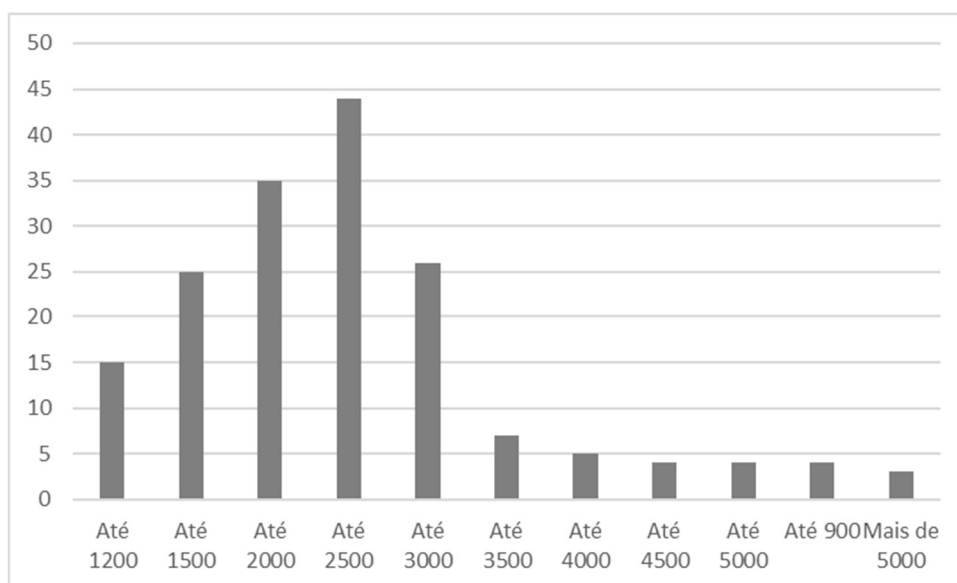


Fonte: Elaboração própria

As seguintes questões, são essenciais para o nosso estudo, nomeadamente qual o rendimento (gráfico 10) e a despesa do agregado familiar (gráfico 11). De salientar que ambas as questões irão ter uma relação direta com o valor que as pessoas estarão dispostas a pagar para obter o microsseguro. Verificamos que a maioria dos agregados familiares possui rendimentos localizados até 2500 euros (25,58 %), bem como até 2000 e 3000 euros (20,35 % e 15,12 % respetivamente). Para o efeito, apuramos que a maioria das pessoas indicadas se insere na amostra pretendida, ou seja, com rendimentos anuais até 27.500 euros. No que concerne à despesa do agregado familiar verificamos

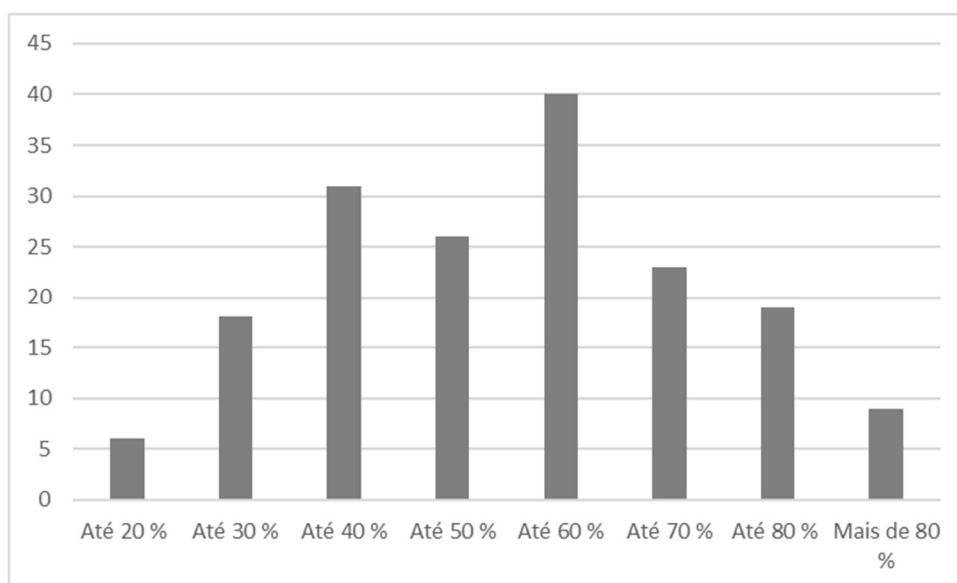
que os valores são bastante similares, contudo os inquiridos que gastam até 40 % e 60 % do rendimento destacam-se (18,00 % e 23,30 % respetivamente).

Gráfico 10.: Rendimento mensal do agregado



Fonte: Elaboração própria

Gráfico 11.: Despesa mensal do agregado familiar



Fonte: Elaboração própria

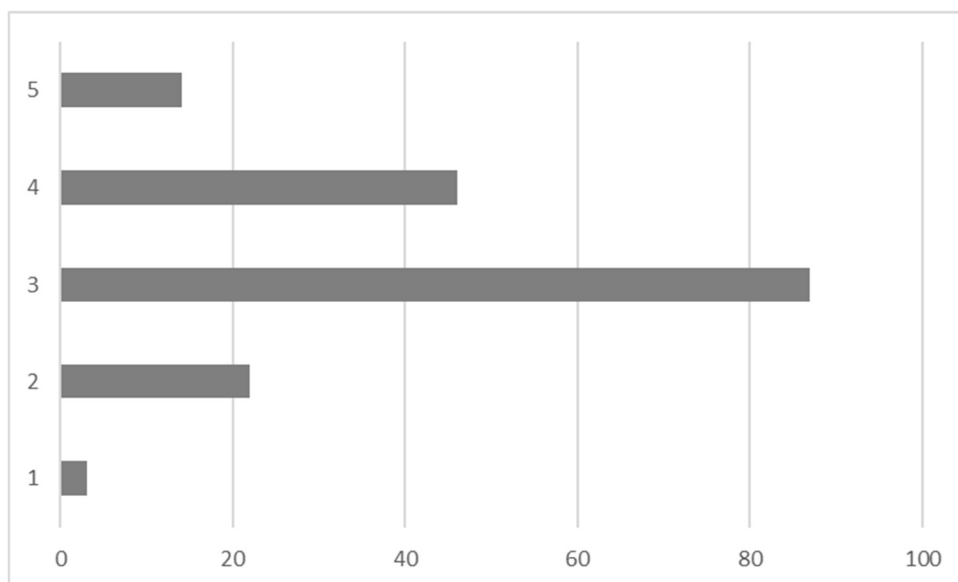
Para finalizar, efetuamos uma questão relacionada com a existência de doenças crónicas na família, por forma a verificar a apetência que o inquirido poderia ter para adquirir um seguro de saúde. Apuramos que 72,70 % das pessoas não possuem nenhum familiar com doença crónica.

3. Grupo III – Imagem do mercado segurador

No grupo III, o objetivo seria o de obter informações sobre a imagem que as pessoas possuem do mercado segurador. Esta questão está associada com o facto de entendermos que o microsseguro poderá ser uma forma de alterar a imagem, por vezes degradada, dos seguradores. A primeira questão vai no sentido de perceber se o inquirido possui ou já teve algum contrato de seguro. A maioria das pessoas indicou que sim, mais concretamente 94,20 %.

Posteriormente efetuamos uma questão numa escala de escala de Likert, de modo a perceber o grau de confiança que a amostra possui no mercado segurador (gráfico 12). A escala vai desde o 1 (não confio) ao 5 (confio plenamente). Assim, verificamos que os inquiridos foram neutros, ou seja 50,60 % responderam 3.

Gráfico 12.: Grau de confiança que os inquiridos possuem no mercado segurador



Fonte: Elaboração própria

4. Grupo IV – Preço e formas de pagamento

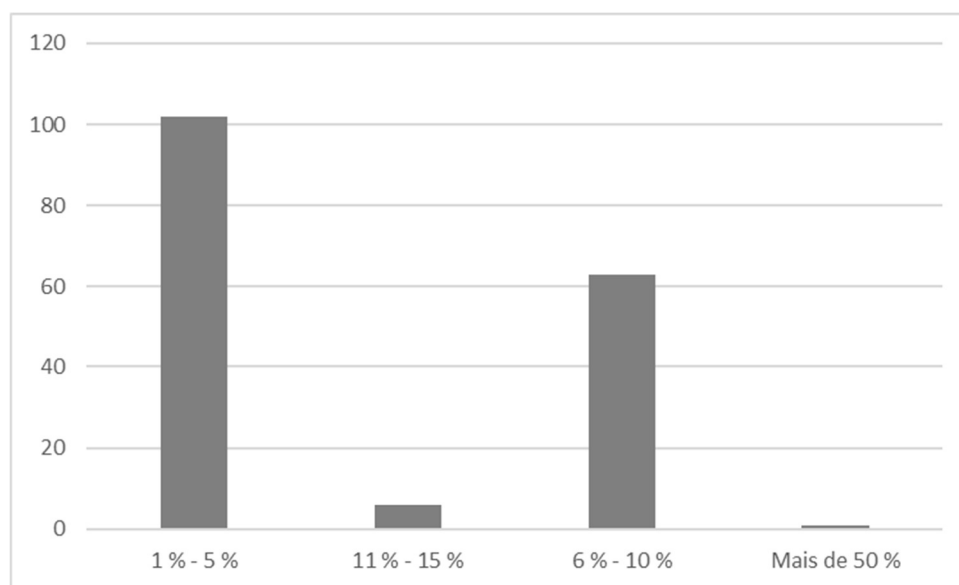
No grupo IV, iremos abordar o tema do microsseguro, assim como a percentagem do rendimento mensal que estaria disposto a pagar.

Perguntamos aos inquiridos se sabem como funciona um contrato de seguro, sendo que 90,10 % indicam que sim. De seguida questionamos se as pessoas têm conhecimento da existência do microsseguro. Nesta questão 74,40 % dos inquiridos responderam que não. Para o efeito, estamos perante uma modalidade de seguro, de forma geral, praticamente desconhecida. Posteriormente perguntamos se a amostra estava disposta a adquirir um contrato de seguro, por forma a proteger um

determinado bem de uma ocorrência futura, concluindo que 96,50 % de pessoas estão dispostas a proteger os seus bens através da contratação de um seguro.

A seguir questionamos qual a percentagem do rendimento que o inquirido estaria disposto a pagar para adquirir o microsseguro (gráfico 13). Ao analisar os resultados, verificamos que as pessoas apenas estão dispostas a despendar até 20 % do seu rendimento para obter o produto. De salientar que a amostra está dividida entre quatro intervalos, nomeadamente 1 % a 5 % do rendimento (59,30 %), 6 % a 10 % (36,60 %), 11 % e 15 % (3,50 %) e entre 16 % e 20 % do rendimento (0,6 %).

Gráfico 13.: Percentagem do rendimento mensal que estaria disposto a pagar pelo microsseguro

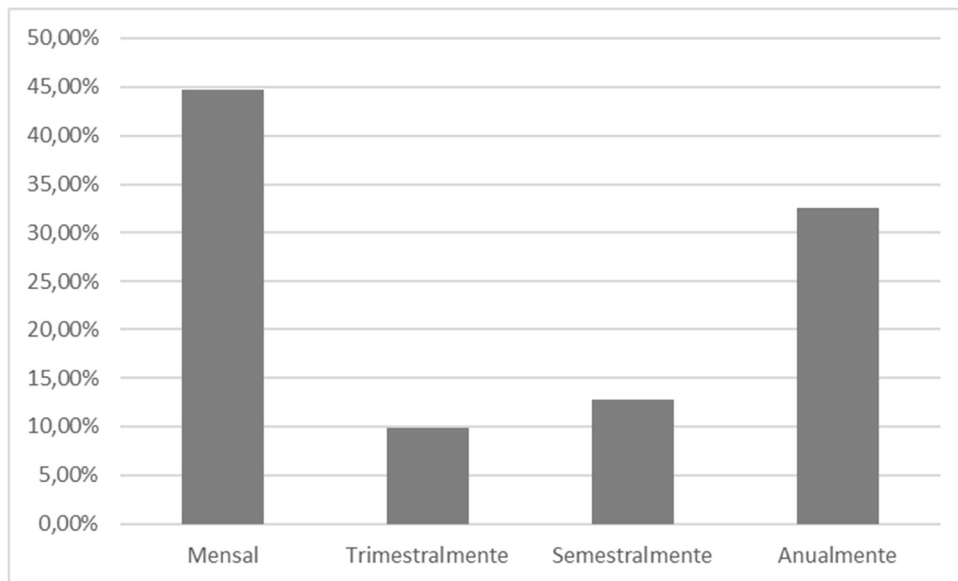


Fonte: Elaboração própria

A questão posterior está direcionada para os produtos, que de acordo com a bibliografia consultada, teriam mais aderência. Neste sentido, consideramos apenas quatro vertentes, nomeadamente os seguros de vida (doença, funeral, saúde), de catástrofes (inundações, tempestades, sismos), danos por água (roturas de canalização) e de acidentes pessoais. Solicitamos à amostra para ordenar conforme a sua necessidade, sendo que o 1 seria muito necessário, por outro lado o 4 seria prescindível. Verificamos uma tendência que vai de acordo com a bibliografia consultada, ou seja, a maioria – 117 dos inquiridos –, entende que o seguro de saúde, doença ou funeral seria imprescindível. Logo a seguir vem o seguro de acidentes pessoal com cerca de 25,00 % da amostra a entendê-lo com muito necessário. As outras duas modalidades surgem muito equiparadas.

Posteriormente questionamos qual seria a modalidade de pagamento preferida, tendo sido dadas quatro opções, mais concretamente, mensalmente, trimestralmente, semestralmente e anualmente (gráfico 14). Aqui apuramos que a maioria dos inquiridos pretende pagar o produto mensalmente (44,80 %), contudo a uma curta distância (32,60 %) encontra-se a modalidade de pagamento anual.

Gráfico 14.: Modalidade de pagamento



Fonte: Elaboração própria

Considerando que estamos perante um produto, cujo principal objetivo é o de ser menos oneroso que um contrato de seguro habitual, questionamos se os inquiridos associam a qualidade ao preço, tendo a maioria indicado que sim (77,90 %).

A questão seguinte está direcionada para uma vertente comercial, ou seja, pretendemos saber quanto mais os inquiridos estariam dispostos a pagar, se eventualmente possuísse descontos noutros contratos de seguro. Analisando os dados verificamos que 61,60 % da amostra estaria disposta a pagar mais 5 % do inicialmente previsto para adquirir mais contratos.

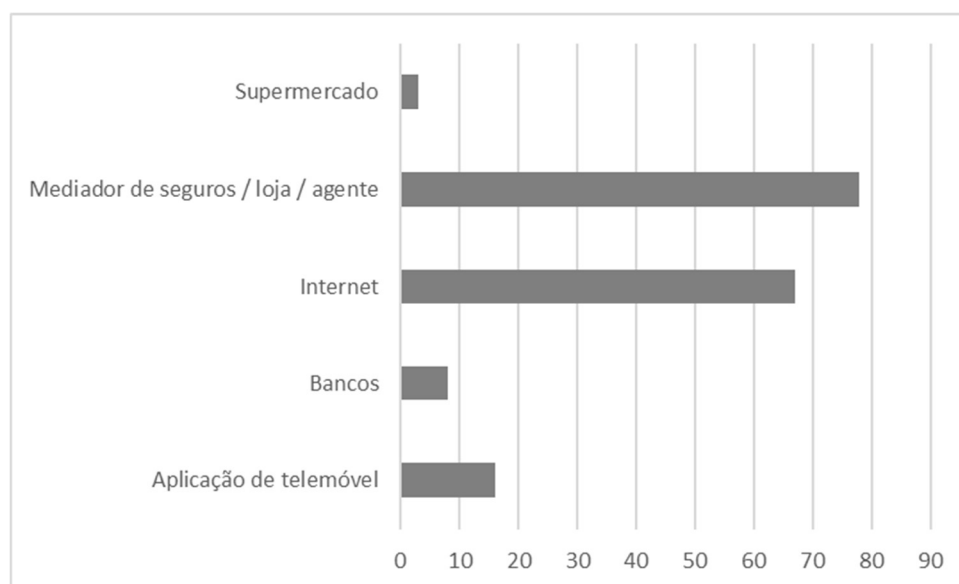
Por fim, e fazendo a ponte com o grupo II, efetuamos uma questão direcionada para a possibilidade do microsseguro poder alterar a imagem do mercado perante os consumidores, tendo 85,50 % da amostra indicado que sim.

5. Grupo V – Meios de distribuição

O último grupo está associado aos meios de distribuição do microsseguro. Considerando o potencial e a vertente social que o mesmo poderá adotar, entendemos ser interessante inquirir qual seria o papel que o Governo Português deveria possuir na difusão do microsseguro. Verificamos que 88,40 % da amostra indicou que o Governo deveria possuir um papel preponderante na sua divulgação e consequente aplicação. Posteriormente perguntamos quais seriam os apoios políticos que poderiam ser mais interessantes. Entre as hipóteses possíveis, colocamos a retenção fiscal (29,70 %), subsidiar parcialmente o prémio (44,20 %) e aplicações fiscais (26,20 %).

No que concerne aos meios de distribuição do microsseguro, e no seguimento da bibliografia consultada, colocamos possibilidades alternativas, entre as quais aplicação de telemóvel e supermercados (gráfico 14). Verificamos que 39,00 % admite adquirir o produto via internet, contudo a maior percentagem (45,30 %) está disposta a deslocar-se a um mediador para comprar um contrato de seguro (gráfico 15). Assim, concluímos que o consumidor é bastante tradicional.

Gráfico 15.: Meios de distribuição



Fonte: Elaboração própria

Para concluir o nosso questionário, perguntamos qual seria a razão por parte do inquirido para adquirir um produto, sem ser o produto em si. Mais de metade (56,40 %) respondeu que compraria serviço pela sua segurança. Poderemos associar esta questão à que pergunta de aversão ao risco, na qual mais de 95 % dos inquiridos respondeu que compraria um seguro, por forma a proteger-se de um evento futuro.

4.2.3. REGRESSÃO LOGISTICA COM R

Nesta seção iremos abordar a construção de um modelo de regressão logístico em R. Primeiramente é importante referir que o modelo de probabilidade linear tem uma falha importante, assumindo que a função de probabilidade condicional é linear. Ou seja, não restringe $P(Y = 1 | X_1, \dots, X_n)$ a ficar entre 0 e 1. Neste sentido, será necessário uma abordagem que utilize uma função não linear para modelar a função de probabilidade condicional de uma variável dependente binária. Neste sentido, os métodos normalmente utilizados são a regressão probit e logit. As transformações logit e probit são funções quase lineares de cada uma para os valores de π na faixa de 0,1 a 0,9, pelo que tendem a dar resultados muito similares. A comparação dos coeficientes dos métodos probit e logit deve levar em conta o facto do normal e do logístico terem diferentes variações, isto porque com dados binários, apenas

poderemos estimar a razão (Rodriguez. 2007) – probabilidade de adquirir ou não o microsseguro por exemplo.

Considerando o exposto na secção 3, iremos efetuar uma análise dos dados, através da construção de uma regressão logística (logit). Este modelo é apropriado quando a resposta usa apenas um de dois possíveis valores que representam o sucesso ou insucesso.

Primeiramente teremos de definir a variável dependente. Será através da referida variável que iremos definir o padrão e a janela de desempenho. No nosso objeto de estudo, iremos defini-la como *status*. O objetivo desta variável é catalogar cada um dos dados com 0 e 1. Uma vez que a nossa amostra é pequena, fizemos a catalogação com o envio de uma moeda ao ar.

Posteriormente selecionamos as variáveis preditivas relevantes (tabela 16). Dado que o tamanho da amostra não é muito significativo, não iremos dividir entre modelo de treino e de teste. Assim, iremos efetuar um modelo para a totalidade dos elementos recolhidos, mais concretamente 172. No entanto, importa referir que para a construção da regressão logística retiramos algumas variáveis do questionário, por não as considerarmos interessantes. Deste modo iremos testar o modelo com catorze variáveis.

Tabela 16.: Variáveis utilizadas na regressão logística em R

Variável dependente	Variáveis preditivas
Status	Idade
	Sexo
	Estado civil
	Agregado familiar
	Família
	Formação
	Trabalho
	Bens seguráveis
	Rendimento
	Despesa
	Doença
	Aversão ao risco
	Percentagem rendimento
	Pagamento

Fonte: Elaboração própria

De salientar que ao analisar os resultados obtidos no nosso modelo, devemos considerar as interações, porque significam a proporção de não conformidade (*coef*). Um dado essencial para decidir quais agrupar, de modo a construir um modelo aceitável, é o *valor p*. O *valor p* é uma probabilidade que mede a evidência contra a hipótese nula. As probabilidades inferiores fornecem evidências mais fortes contra a hipótese nula. Ou seja, se a hipótese for menor que 5%, rejeitamos, confirmando a alternativa.

Assim, rejeitando a hipótese, os dados são significativos. Se os dados não forem significativos, removeremos as observações do modelo e faremos um novo teste.

Primeiramente começamos a construção do modelo de regressão linear com a totalidade das variáveis e observações selecionadas. Numa primeira instância verificamos que o modelo não é significado, uma vez que o *valor p* é de 0.997. De salientar que descobrimos que existem variáveis que não são significativas, como é o caso da idade, do trabalho, entre outras (tabela 17).

Posteriormente fomos removendo as variáveis que consideramos não estarem a potenciar o modelo, nomeadamente a que caracterizava o estado civil, a formação, a entidade empregadora, se o indivíduo era adverso ao risco, o tipo de família e a modalidade de pagamento. Nesta fase optamos por não remover mais variáveis, uma vez que consideramos a remoção das anteriormente indicadas, potencia o modelo para os nossos pressupostos, ou seja, se a amostra é propensa à aquisição de um serviço de microsseguro (tabela 18). O *valor p* deste modelo é de 0.000397. Considerando o referido indicador, este modelo é significativo.

Posteriormente, e de modo a verificar se o nosso modelo se encontrava totalmente potenciado, efetuamos um procedimento de estimação denominado como *stepwise*. Este teste pode ser avançado - elimina variáveis, com o objetivo de criar um modelo melhor - ou para trás. Neste sentido, verificamos que foram removidas mais três variáveis, nomeadamente o agregado familiar, rendimento e percentagem do rendimento. Analisando o *valor p*, apuramos que o modelo, após o teste *stepwise*, é substancialmente melhor que anterior, isto porque apresenta um *valor p* de 0.000008900 (tabela 19). Assim, decidimos respeitar o teste, dado que potencia ao máximo o nosso modelo.

Importa referir que a regressão logística se iniciou com catorze variáveis dependentes, porém após o desenvolvimento de vários testes, terminou apenas com 5 variáveis. De salientar que esta situação é explicada pelo facto de não possuímos poucas observações, pelo que o nosso modelo poderá ser considerado como explicativo. Não obstante do supra, verificamos que a regressão logística composta pelas cinco variáveis dependentes apresenta um *valor p* bastante bom, e com base nos resultados, podemos considerar que a possibilidade de adquirirem um produto de microsseguro é elevada.

Tabela 17.: Regressão logística – modelo completo

Coeficientes		Estimate	Std Error	Z value	Pr (> z)
Estado Civil	Interceção	4.5172461	13861.1858159	0.000	0.9997
	Idade	0.0183796	0.0321707	0.571	0.5678
	Sexo Masculino	0.1238921	0.5330661	0.232	0.8162
	Divorciado	-18.0115427	1616.7019645	-0.011	0.9911
	Separado	-17.1372039	1616.7030135	-0.011	0.9915
	Solteiro	-18.7263425	1616.7025909	-0.012	0.9908
	União de facto	0.7039903	0.7397749	0.952	0.3413
	Viúvo	-19.6758808	1616.7033623	-0.012	0.9903
	Agregado familiar	-0.4190304	0.3877057	-1.081	0.2798
	Monoparental feminina	14.0636135	1616.7016044	0.009	0.9931
Família	Tradicional com filhos biológicos	-1.0888157	1.1340984	-0.960	0.3370
	Tradicional sem filhos	-2.9527686	1.5888421	-1.858	0.0631
	Isolada	15.8390372	1616.7018961	0.010	0.9922
Formação	2.º ciclo	33.6998628	10012.1082890	0.003	0.9973
	3.º ciclo ou equivalentes	36.3866964	6500.5305159	0.006	0.9955
	Ensino superior	36.3369987	6500.5305354	0.006	0.9955
Rendimentos	Desempregado	0.9413974	15208.4711536	0.000	1.0000
	Estudante	14.9384571	11321.6749899	0.001	0.9989
	Reformado	32.7714724	14055.2075069	0.002	0.9981
	Sem rendimentos	-0.7946123	17008.3217911	0.000	1.0000
	Trabalhador por conta de outrem	-21.9304507	10754.0131171	-0.002	0.9984
	Trabalhador por conta própria	-2.8845538	10874.8576597	0.000	0.9998
Bens seguráveis	Automóvel, mota	-20.5984686	7527.9239190	-0.003	0.9978
	Habitação	-0.8691058	0.8815940	-0.986	0.3242
	Habitação, automóvel	-0.4687705	0.8038095	-0.583	0.5598
	Habitação, automóvel, mota	-1.8648010	1.3549960	-1.376	0.1687
	Habitação, automóvel, mota, não	-36.1956490	10874.8573299	-0.003	0.9973
	Mota	-16.0438204	7520.3340032	-0.002	0.9983
	Não	36.9868592	2703.6880576	0.014	0.9891
	Rendimento	-0.0002814	0.0003451	-0.815	0.4149
	Despesa	0.0819244	0.0188938	4.336	0.0000145
Doença	Sim	-0.6159133	0.5276924	-1.167	0.2431
Aversão ao risco	Sim	-20.5070916	5850.3654426	-0.004	0.9972
	Percentagem rendimento	-0.0017279	0.0788581	-0.022	0.9825
Pagamento	Mensalmente	0.4431042	0.5765237	0.769	0.4421
	Semestralmente	0.3426448	0.7073518	0.484	0.6281
	Trimestralmente	-0.2620075	0.9301686	-0.282	0.7782

Fonte: Elaboração própria

18.: Regressão logística – modelo inicial

Coeficientes					
		Estimate Std	Error	Z value	Pr (> z)
Bens seguráveis	Interceção	- 4.2982171	1.2133713	- 3.542	0.000397
	Idade	0.0345772	0.0212885	1.624	0.104329
	Sexo Masculino	0.6117050	0.4078793	1.500	0.133687
	Agregado familiar	0.2495703	0.2105640	1.185	0.235920
	Automóvel, mota	-18.3982878	2793.4458973	- 0.007	0.994745
	Habitação	-0.8069574	0.6760189	-1.194	0.232599
	Habitação, automóvel	- 0.5513199	0.5596811	- 0.985	0.324594
	Habitação, automóvel, mota	- 1.8949065	1.1551936	-1.640	0.100935
	Habitação, automóvel, mota, não	-17.6989394	3956.1803835	-0.004	0.996430
	Mota	-16.6236517	2473.1314417	-0.007	0.996430
	Não	18.2923368	1082.4182784	0.017	0.986517
	Rendimento	-0.0002127	0.0133432	4.354	0.0000134
	Despesa	-0.0580990	0.0133432	4.354	0.0000134
Doença	Sim	-0.7425347	0.4377356	-1.696	0.089827
	Percentagem rendimento	0.0117978	0.0540062	0.218	0.827077

Fonte: Elaboração própria

19.: Regressão logística – Teste Stepwise

Coeficientes					
		Estimate Std	Error	Z value	Pr (> z)
Bens seguráveis	Interceção	-4.33740	0.97638	-4.442	0.000008900
	Idade	0.03369	0.02106	1.599	0.110
	Sexo Masculino	0.60463	0.40058	1.509	0.131
	Automóvel, mota	-18.52064	2797.33962	-0.007	0.995
	Habitação	-0.84149	0.66482	-1.266	0.206
	Habitação, automóvel	-0.50788	0.54752	-0.928	0.354
	Habitação, automóvel, mota	-1.81312	1.13202	-1.602	0.109
	Habitação, automóvel, mota, não	-17.57757	3956.18037	-0.004	0.996
	Mota	-16.29527	2562.73055	-0.006	0.995
	Não	18.09434	1116.000817	0.016	0.987
	Despesa	0.06329	0.01247	5.075	0.00000388
Doença	Sim	-0.69886	0.43048	-1.623	0.104

Fonte: Elaboração própria

4.2.4. CÁLCULO DO WILLINGNESS TO PAY

Nesta secção iremos efetuar o cálculo do willingness to pay. De acordo com McConnel e Horowitz (2003), o WTP é o valor que um indivíduo está disposto a pagar por um determinado bem. O willingness to pay, corresponde à visão económica de um preço de reserva do consumidor. De salientar ainda que algumas pesquisas, se referem ao conceito como se fosse um intervalo.

Uma vez que a amostra que possuímos não é muito significativa – 172 –, consideramos que a melhor forma de calcular o willingness to pay é através da sua média. Considerando que os dados necessários para o calcular se encontram agrupados por classes, iremos ter que calcular a respetiva a média através do método de distribuição de frequência com intervalo de classe e posteriormente calcularemos a média da tabela de frequência, conforme demonstrado no ponto 3.

Considerando que os dados estão distribuídos por classes, a melhor e mais justa forma de obter o WTP, será calcular a sua média por rendimentos. Isto porque, somos a crer se formos juntar todas as classes iríamos obter um valor disponível a pagar que não seria exequível para os agregados familiares que têm um rendimento menor, porém a percentagem que estão disponíveis da gastar é a mesma dos agregados que possuem o maior rendimento.

Neste sentido, efetuamos várias tabelas de frequência, mais concretamente para todos os intervalos de rendimento. Para o efeito, iremos apresentar o exemplo que efetuamos para a classe que possui o maior número de observações (tabela 20) e por fim a conjugação de todos os intervalos (tabela 10).

Tabela 20.: Willingness to pay para a classe até 2500 euros de rendimento

WILLINGNESS TO PAY – CLASSE ATÉ 2500 EUROS			
Percentagem do rendimento mensal que o inquirido está disponível a pagar pelo microsseguro	f_i	X_i	$X_i f_i$
1 % I----I 5 %	22	3	66
6 % I----I 10 %	20	8	160
11 % I----I 15 %	0	13	26
16 % I----I 20 %	0	18	0
21 % I----I 30 %	0	25,50	0
31 % I----I 40 %	0	35,50	0
41 % I----I 50 %	0	45,50	0
51 % I----I 100 %	0	75,50	0
Total	44		252
$\bar{X} = \text{WTP (\%)} = 5,73 \%$		WTP €	143,25 €

Fonte: Elaboração própria

Considerando o exemplo da tabela 20, verificamos que recolhemos 44 observações, ou seja, respostas de agregados familiares que têm um rendimento disponível até 2500 euros. Neste sentido, fomos identificar, apenas no intervalo indicado, quais as percentagens que os agregados estariam dispostos a pagar pelo microsseguro. Findos os cálculos verificamos, que possuímos uma percentagem média que os mesmos estão dispostos a pagar de 5,73 %, perfazendo um valor médio de 143,25 euros. De salientar que este valor poderá ser pago mediante a vontade de cada um dos agregados familiares, conforme opções do questionário. Por exemplo, um agregado que se insira neste intervalo e que pretenda pagar o prémio mensalmente, está na disponibilidade de pagar cerca de 11,94 euros por mês. Em adenda ao anteriormente exposto, é importante referir que a média indicada se situa em intervalos, ou seja, possui um valor mínimo que o agregado familiar estaria disposto a pagar. Neste sentido, a quantia indicada é o limite que o possível cliente estaria disposto a despende.

Após a elaboração dos cálculos para todos os intervalos de rendimentos existentes (tabela 10), verificamos que poderá ter existido uma resposta desviante, ou seja, um agregado que indica que possui rendimentos até 4500 euros, respondeu que estaria disponível a pagar mais de 50 % para obter o produto. Ao efetuar os cálculos com a referida observação, verificamos que os resultados são irreais, ou seja, que os agregados familiares deste grupo estavam disponíveis a disponibilizar até 1 063,35 euros, desfazendo o propósito do microsseguro. Neste sentido, optamos por remover a referida observação, por forma a uniformizar os cálculos e por consequência o willingness to pay.

Tabela 21.: Willingness to pay

WILLINGNESS TO PAY			
Intervalos de rendimentos	Observações	WTP (%)	WTP (€)
Até 900 euros	4	8,00 %	72,00 €
Até 1200 euros	15	4,67 %	56,04 €
Até 1500 euros	25	4,20 %	63,00 €
Até 2000 euros	35	5,14 %	102,80 €
Até 2500 euros	44	5,73 %	143,25 €
Até 3000 euros	26	4,54 %	136,20 €
Até 3500 euros	7	5,86 %	205,10 €
Até 4000 euros	5	7,00 %	280,00 €
Até 4500 euros*	4	23,63 %	1 063,35 €
Até 4500 euros	3	6,33 %	284,85 €
Até 5000 euros	4	5,50 %	275,00 €
Mais de 5000 euros	3	4,67 %	233,55 €
Total*	171*	5,19 %*	112,72 €*

*retiramos uma observação desviante

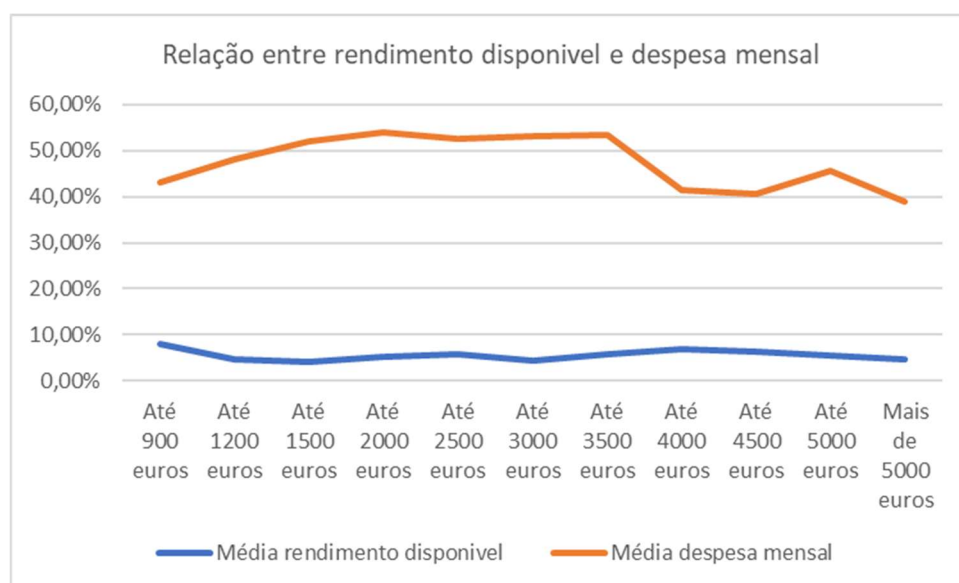
Fonte: Elaboração própria

Neste contexto, verificamos que os valores mais elevados se concentram nos agregados que possuem um maior rendimento disponível. No entanto é importante referir que as percentagens indicadas não

divergem muito entre classes. Para o efeito, efetuamos um outro exercício por forma a verificar qual a média do rendimento disponível de todas as classes – 2 171,84 euros. Ao aplicar a média da percentagem total que os agregados familiares estão disponíveis a pagar pelo microsseguro, obtemos um resultado médio de 112,72 euros, ou de cerca 9,39 euros por mês. Alertamos, conforme anteriormente mencionado que a média se localiza num intervalo (1 % a 5 %). Para o efeito, o valor indicado é a média que o agregado estaria disposto a pagar para obter o produto.

Para finalizar a presente análise, efetuamos relação entre o valor médio que os agregados familiares estão dispostos a pagar para obter o microsseguro e a sua despesa mensal (gráfico 16). Ao analisar o gráfico indicado, verificamos que existe uma relação inversa entre as duas variáveis, ou seja, se a despesa do agregado familiar é mais elevada, a predisposição que existe para libertar rendimento é menor. A presente análise é interessante, por forma a entender o comportamento do mercado-alvo potencial e adequar os produtos a cada um dos intervalos de rendimentos, mais concretamente o seu preço de aquisição.

Gráfico 16.: Relação entre rendimento disponível e despesa mensal



Por forma a comparar os valores determinados, após calcular o willingness to pay, efetuamos várias simulações de seguros de saúde. De salientar optamos pelo referido produto, dado que se trata do mais oneroso dos selecionados. Para o efeito, selecionamos os seguradores mais expressivos no mercado nacional, mais concretamente a Multicare, Tranquilidade, Ageas e Medis.

- Multicare: Uma pessoa segura = 9.59 euros por mês ou 115,08 euros anuais
- Médis: Uma pessoa segura = 10,79 euros por mês ou 129.48 euros anuais

- Ageas: Duas pessoas seguras = 21,05 euros por mês ou 252.60 euros anuais
- Tranquilidade: Duas pessoas seguras = 27,89 euros por mês ou 334.68 euros anuais

De salientar que os valores indicados nas simulações, referem produtos muito simples, os quais permitem às pessoas seguras, na maioria dos casos, acesso à rede convencionada dos seguradores. Neste sentido, verificamos que os valores para um simples seguro de saúde, continuam, na sua grande maioria, fora da capacidade dos agregados familiares questionados. Isto porque, é importante relembrar, que os valores indicados dos rendimentos são por agregado familiar. Ou seja, quantas mais pessoas incluírem no seguro de saúde, mais oneroso será o prémio, consequentemente será mais difícil a contratação de um seguro para o efeito.

Não obstante do supra, temos de ressaltar que já existe uma sensibilidade dos seguradores para seguros com preços mais acessíveis, contudo os mesmos continuam demasiado altos para a maioria das pessoas questionadas.

5. CONCLUSÃO

Sendo o objetivo do nosso estudo determinar a viabilidade de aplicar o microsseguro em Portugal, efetuamos a análise do seu conceito, do seu desenvolvimento, bem como a sua capacidade de dar resposta perante os problemas a que se dispõe a resolver. Neste sentido, abordamos os seguradores portugueses, de modo a obter a sua ideia quanto ao microsseguro, bem como se é viável a sua aplicação no nosso País.

Primeiramente é importante referir que os dados e as informações existentes no presente estudo, foram obtidos através dos dados publicados, das entrevistas efetuadas e dos questionários divulgados. O acesso aos dados foi, por vezes, difícil porque estes, normalmente, não estão separados dos dados globais das empresas, no caso dos seguradores, e também porque as ofertas existentes para o público-alvo específico de microsseguro não são definidas como tal. De salientar na tentativa marcação de entrevistas com os seguradores, a maioria não respondeu. Mais se informa que obtivemos uma resposta de um Segurador, que não estaria interessado em efetuar a entrevista, uma vez que laboro numa congénere. É nossa convicção que a baixa taxa de resposta dos seguradores poderá estar relacionada com o facto de pretenderem manter em segredo, estrategicamente, os estudos e ofertas que possam estar a desenvolver.

De forma generalizada, com exceção da Companhia de Seguros Zurich, que indicou que não é do interesse da referida instituição a criação de produtos para este nicho de mercado. Mais nos indicaram que um Segurador nacional que pretenda comercializar microsseguro, iria fazê-lo de forma filantrópica e/ou de responsabilidade social, isto porque não consegue verificar como é que seria possível obter uma rentabilidade possível com o referido produto. No entanto, o referido segurador foi o único, com os quais tivemos oportunidade de dialogar, que não olhava para o microsseguro como uma oportunidade de negócio. De salientar que tivemos a oportunidade de verificar que a Liberty Seguros já comercializa três produtos de microsseguro, vertente de acidentes pessoais. Mais verificamos que cada um dos produtos cobre apenas um risco, nomeadamente, morte, incapacidade temporária por internamento hospital e incapacidade permanente. Foi-nos ainda declarado que os referidos produtos possuem um comportamento atrativo de vendas, sendo a sua procura é cada vez maior.

Não obstante o microsseguro em Portugal é um produto praticamente desconhecido, conforme dados obtidos do questionário divulgado, existindo inclusive pouca bibliografia no nosso país sobre o referido tema.

No entanto, conforme se poderá verificar na tabela 1, o risco de pobreza em Portugal é elevado, pelo que a quantidade de matéria passível de ser segurável é enorme. No entanto, alertamos que terá de

existir uma alteração da mentalidade dos seguradores, nomeadamente ao nível da responsabilidade social, indo de acordo ao princípio da mutualidade. Os portugueses terão igualmente que mudar a sua mentalidade perante o seguro, sendo necessário perceber que se trata de um produto necessário. Associado a isto, temos que igualmente alertar para o oportunismo que poderá surgir, uma vez que se trata de um produto mais barato que os demais.

Embora o conceito do microsseguro esteja direcionado para pessoas de baixos rendimentos, somos igualmente a crer que poderá ser aplicado a outras classes sociais, nomeadamente a classe média, a qual representa a maior fatia da matéria segurável em Portugal.

Embora tenhamos verificado que a nossa amostra prefere o contato com o mediador, consideramos que seria interessante apostar na Insurtech para difundir o microsseguro, tendo igualmente em perspectiva a diminuição de custos operacionais. Consideramos, portanto, que microsseguro será uma forma inovadora de vender seguros, alinhado com as expectativas dos clientes. Neste sentido, efetuamos a difusão de um questionário, com o objetivo de alcançar agregados familiares das mais variadas classes sociais. No entanto foi difícil a sua divulgação e obtenção dos dados necessários, uma vez que é algo que não conseguimos controlar, ou seja, a predisposição para o questionado responder às questões existentes. Neste sentido, não foi de facto possível alcançar o número de amostra desejado.

No entanto conseguimos obter dados que nos permitiram calcular o willingness to pay, tendo apurado que a média da amostra foi de 112.72 euros por agregado familiar. Uma vez que a amostra entende que o seguro de saúde é o produto mais necessário, efetuamos várias simulações de produtos base (internamentos e acesso à rede de prestadores) em seguradores de referência, verificando que continuam fora da capacidade da amostra. No entanto, ressaltamos que já existe uma sensibilidade por parte do mercado segurador para a diferenciação dos preços e da oferta, tendo em conta a capacidade económica das pessoas.

Numa primeira fase, por forma a implementar o microsseguro em Portugal, consideramos que a melhor estratégia seria associá-lo a marcas de confiança. Neste sentido, consideramos que será vantajoso existir associações entre os seguradores e associações de carácter social, de modo a proteger as pessoas, numa primeira instância, com menor possibilidade de acederem ao microsseguro.

Posteriormente consideramos que uma intervenção do Governo Português seria bastante interessante. Importa ainda referir, que o microsseguro poderá ser utilizado como um sistema alternativo de proteção social, uma vez que existem várias questões sobre a sustentabilidade do Sistema de Segurança Social e do próprio Sistema Nacional de Saúde. Assim, e por forma a proteger

igualmente a atividade seguradora e para proteger a sua sustentabilidade, sugerimos que seja criado um fundo, onde todas as Companhias de Seguro aderentes ao microsseguro, tenham que colocar uma percentagem dos seus lucros. Importa referir que a criação deste fundo seria independente do Estado Português.

Em suma, somos da opinião que é possível aplicar o microsseguro em Portugal. Julgamos que deverão existir associações entre os seguradores e associações de caráter social, por forma a tornar possível a sua aplicação. Adicionalmente, consideramos que uma intervenção do Estado Português seria bastante interessante. De salientar que os seguradores intervêm quando o Estado não tem capacidade de intervir.

6. REFERÊNCIAS

Aguiar, S. M (2012). O Microseguro como instrumento de inovação social no combate à pobreza. O caso português. (Tese de mestrado não publicada). Faculdade de Economia da Universidade do Porto.

Alho, J., Bravo, J. M., & Palmer, E. (2012). Annuities and life expectancy in NDC. In R. Holzmann, E. Palmer, D. Robalino (eds.), *Non-Financial Defined Contribution Pension Schemes in a Changing Pension World, Volume 2: Gender, Politics and Financial Stability*, Washington: World Bank Publications, 395-436.

Anónimo (2006). The role of micro-insurance as a tool to face risks in the context of social protection. Disponível via ILO: https://www.google.pt/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&cad=rja&uact=8&ved=2ahUKEwiw9L6szbTjAhURdBQKHQ4jAyMQFjABegQIBBAC&url=https%3A%2F%2Fwww.ilo.org%2Fwcmsp5%2Fgroups%2Fpublic%2F---ed_protect%2F---soc_sec%2Fdocuments%2Finstructionalmaterial%2Fwcms_secsec_93.pdf&usg=AOvVaw1ODd3xubnrJFm-dCxWf1a6

Anónimo (2007). Issues in regulation and supervision of microinsurance. Disponível via iais em: https://www.google.pt/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=2ahUKEwiw9L6szbTjAhURdBQKHQ4jAyMQFjAAegQIBRAC&url=https%3A%2F%2Fwww.iaisweb.org%2Ffile%2F34275%2Fissues-paper-in-regulation-and-supervision-of-microinsurance-june-2007&usg=AOvVaw340q6Oe8yb_D9kNa5i0oEp

Associação Portuguesa de Seguradores. (2019). *Associadas*. Disponível em: <https://www.apseguradores.pt/Portal/PortalAssociated.aspx?MicrositeId=1&PageId=1>

Autoridade de Supervisão de Seguros e Fundos de Pensões. (2018). *Atividade Seguradora - Prémios de Seguro Direto – 2018*. Disponível em: <https://www.asf.com.pt/NR/rdonlyres/C8C1FC3C-5727-477F-BC7E-91B780E43300/0/ProducaoProvisoria2018.pdf>

Autoridade de Supervisão de Seguros e Fundos de Pensões. (n.d). *Microseguro*. Disponível em: https://www.asf.com.pt/NR/rdonlyres/A81BD3E6-F492-449B-BD50-42D83A163DD3/0/F28_ArtMicroseguro.pdf

Ayuso, M., Bravo, J. M., & Holzmann, R. (2017a). On the Heterogeneity in Longevity among Socioeconomic Groups: Scope, Trends, and Implications for Earnings-Related Pension Schemes. *Global Journal of Human Social Sciences - Economics*, 17(1), 31-57.

Ayuso, M., Bravo, J. M., & Holzmann, R. (2017b). Addressing Longevity Heterogeneity in Pension Scheme Design. *Journal of Finance and Economics*. 6(1), 1-21.

Ayuso, M., Bravo, J. M., & Holzmann, R. (2019). Getting Life Expectancy Estimates Right for Pension Policy Period versus Cohort Approach. IZA DP No. 11512. Submitted to *Journal of Pension Economics and Finance*. Available at <https://www.iza.org/publications/dp/11512/getting-life-expectancy-estimates-right-for-pension-policy-period-versus-cohort-approach>

Blokhin, Andriy (2018, Março 27). What is the utility function and how is it calculated? Disponível na Investopedia. Consultado em Dezembro 30, 2018: <https://www.investopedia.com/ask/answers/072915/what-utility-function-and-how-it-calculated.asp>

Bravo (2019). Pricing Participating Longevity-Linked Life Annuities: A Bayesian Model Ensemble approach. Preprint submitted for publication.

Bravo, J. M. & Díaz-Giménez, J. (2015). ¿La longevidad es un riesgo asegurable? Cubriendo lo incubible?. In: ¿Es posible planificar la jubilación? Dos años del Instituto BBVA de Pensiones en España. Instituto BBVA de Pensiones, p. 205-240.

Bravo, J. M. (2015). Living longer and prospering? Opções de redesenho dos sistemas de pensões em Portugal. In Neto, Paulo e Serrano, Maria Manuel (coords.) (2015). Políticas Públicas, Economia e Sociedade. Contributos para a Definição de Políticas no Período 2014-2020, pp. 139-168. Nexo Literário, Alcochete

Bravo, J. M. (2016). Sustentabilidade, Adequação e Equidade nos Sistemas de Protecção Social: O Desafio da Pirâmide Etária Invertida. In: Instituto da Defesa Nacional (Coord.). Políticas Públicas e o Papel do Estado no Século XXI - Ciclo de Mesas Redondas "Ter Estado", Lisboa, IDN - Instituto da Defesa Nacional, pp. 295-327.

Bravo, J. M. (2016). Taxation of Pensions in Portugal: A Semi-Dual Income Tax System. CESifo DICE Report - Journal for Institutional Comparisons. 14 (1), 14-23.

Bravo, J. M. (2017). Contratos intergeracionais e consistência temporal na gestão da protecção social: Implicações Políticas e Reforma do Sistema de Pensões. In: "Envelhecimento na Sociedade Portuguesa: Pensões, Família e Cuidados", ICS: Imprensa de Ciências Sociais, Universidade de Lisboa, pp. 61-96.

Bravo, J. M. (2018). Taxation of Pensions in Portugal: Is There a Rationale for a Semidual Income Tax System? In: R. Holzmann, & J. Piggott (Eds.), The Taxation of Pensions, 135-166. (CESifo Seminar Series). The MIT Press. ISBN: 9780262038324.

Bravo, J. M. (2019). Funding for Longer Lives: Retirement Wallet and Risk-Sharing Annuities. EKONOMIAZ Basque Economic Review, Nº 96 (II-2019), 266–289.

Bravo, J. M. (2020). IDD and Distribution Risk Management. In: Insurance Distribution Directive – Promises and Reality. AIDA Europe Research Series on Insurance Law and Regulation, Springer (Accepted / In Press).

Bravo, J. M. (2020). Reforma do Sistema de Pensões e Consistência Intertemporal da Protecção Social. In: A Economia numa Perspectiva Interdisciplinar 2, Atena Editores, January (In Press);

Bravo, J. M., & El Mekkaoui, N. (2018). Valuation of longevity-linked life annuities. Insurance: Mathematics and Economics, 78, 212-229.

Bravo, J. M., & Herce, J. A. (2019). Career breaks, Broken pensions? Long-run effects of early and late-career unemployment spells on pension entitlements. Preprint submitted to Journal of Pension Economics and Finance.

Bravo, J. M., & Silva, C. (2006). Immunization Using a Stochastic Process Independent Multifactor Model: The Portuguese Experience. *Journal of Banking and Finance*, 30 (1), 133-156.

Bravo, J. M., Afonso, L. e Guerreiro, G. (2013). Avaliação Actuarial do Regime de Pensões da Caixa Geral de Aposentações: Formulação Actual e Impacto das Medidas Legislativas. Ministério das Finanças, Novembro. <http://www.portugal.gov.pt/pt/documentos-oficiais/20131219-convergencia-pensoes-tc.aspx>.

Bravo, J. M., Ayuso, M., & Holzmann, R., (2019). Making use of Home Equity: The Potential of Housing Wealth to Enhance Retirement Security. IZA Discussion Paper Series No. 12656, September, IZA Institute of Labour Economics, Germany.

Bravo, J. M., Guerreiro, G., Afonso, L. (2014). Avaliação Actuarial do Sistema Previdencial da Segurança Social e Prestação Única da Segurança Social. GEP - Ministério da Solidariedade, Emprego e Segurança Social, Lisboa, Dezembro.

Bravo, J.M. (2015). Reforma Estrutural dos Sistemas de Pensões. In: Viriato S. M., V., P. T. Pereira, V. S. (Coord.). *Afirmar o Futuro: Políticas Públicas para Portugal*, Volume I - Estado, Instituições e Políticas Sociais (pp. 264-329). Fundação Calouste Gulbenkian, Lisboa.

Caritas. (2019). *A nossa identidade*. Disponível em: <https://caritas.pt/quem-somos/identidade/>

Churchil Craig (2006). Protegendo a população de baixa renda. Um compêndio de microsseguro. Disponível via munichre-foundation em: https://www.munichre-foundation.org/dms/MRS/Documents/Microinsurance/2006_MICompendium_Voll_English/2009_MICompendium_Voll_Portuguese/Compendio_Portuguese_complete_web.pdf

Churchil Craig (2009). Protegendo a população de baixa renda. Um compêndio de microsseguro. Disponível via munichre-foundation em: https://www.munichre-foundation.org/dms/MRS/Documents/Microinsurance/2006_MICompendium_Voll_English/2009_MICompendium_Voll_Portuguese/Compendio_Portuguese_complete_web.pdf

Churchil Craig, Matul Michal (2014). Protegendo a população de baixa renda. Um compêndio de microsseguro Volume II. Disponível via munichre-foundation em: http://www.munichre-foundation.org/dms/MRS/Documents/Microinsurance/2012_MICompendium_Voll_English/2014_MICompendium_Voll_Portuguese/2014Compendio-Microseguros-Vol-2_p/2014_MI%20Compendio%20Volume%202_s.pdf

Coydon M. e Molitor V., (2010), Commercial Insurers in Microinsurance, Microinsurance Network/ADA asbl Copyright. Disponível via Microinsurance network: https://microinsurancenetwork.org/sites/default/files/MiN_Commercial_insurers_study_2011.pdf

Herce, J. & Bravo, J. M. (2015). Las pensiones en España y Portugal: Descripción de los esquemas y evolución reciente comparada. In: ¿Es posible planificar la jubilación? Dos años del Instituto BBVA de Pensiones en España. Instituto BBVA de Pensiones, p. 89-126.

Horowitz, J. K., & McConnell, K. E. (2003). Willingness to accept, willingness to pay and the income effect. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 51(4), 537-545. Disponível em: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0167268102002160>

in the World's 100 Poorest Countries. Homepage. Consultado em Maio 19, 2018: http://www.munichre-foundation.org/dms/MRS/Documents/Microinsurance/2012MILandscape/2007Landscape100poorestcountries_E.pdf

Instituto Nacional de Estatística (2017). *Rendimentos e Condições de Vida (Dados provisórios)*, 2018. Disponível via Instituto Nacional de Estatística: https://www.ine.pt/xportal/xmain?xpid=INE&xpgid=ine_destaques&DESTAQUESdest_boui=315156875&DESTAQUESmodo=2

Israel, G.D. (1992). Determining Sample Size. Disponível em: https://a7852d97-a-62cb3a1a-sites.googlegroups.com/site/estadisticayunpocomas/tama%C3%B1omuestra.pdf?attachauth=ANoY7cqRW3dCSalkT_dH99clmixRPr7QsEGC-zMS-yDCXYiBidJCek36fZy25EDs5fOFuxTa_Slr7Ctdoy6Qs2_nRPbzTVqwgUdErE4wmw5GF0XK133aw2ikyxqREo343FPR6fzczPUy_feBSx6JEvUwAR4CksAHXt_CoJkJEJ2_9Uo_RLZaK8R-vwtTxYvgekQFesl17vkZx5xMYsIS1B-hVNUWSm7SosaZBab0Cn7zW8Qf5cmXc08%3D&attredirects=0

J. Angove, & N., Tande (2011, Junho). Understanding the circumstances in which insurance companies generate profits from microinsurance. Homepage. Consultado em Maio 27, 2018: <https://www.microfinancegateway.org/library/business-case-microinsurance-analysis-profitability-microinsurance-five-insurance-companies>

Lloyd's 360 Risk Insight (2009). Insurance in developing countries: Exploring the oportunities in microfinance. Disponível via Lloyd's: <https://www.lloyds.com/~media/lloyds/reports/360/360-other/insuranceindevelopingcountries.pdf>

Market business news (2018). Willingness do pay – definition and meaning. Consultado em Dezembro 22, 2018: <https://marketbusinessnews.com/financial-glossary/willingness-pay-definition-meaning/>

Martin, D. (1977). Early warning of bank failure: A logit regression approach. *Journal of banking & finance*, 1(3), 249-276. Disponível em: https://s3.amazonaws.com/academia.edu.documents/48871879/0378-4266_2877_2990022-x20160915-13528-1g38pop.pdf?response-content-disposition=inline%3B%20filename%3DEarly_warning_of_bank_failure_A_logit_re.pdf&X-Amz-Algorithm=AWS4-HMAC-SHA256&X-Amz-Credential=AKIAIWOWYYGZ2Y53UL3A%2F20191117%2Fus-east-1%2Fs3%2Faws4_request&X-Amz-Date=20191117T173725Z&X-Amz-Expires=3600&X-Amz-SignedHeaders=host&X-Amz-Signature=9b50996a61937834368ba540f70ff21efd3de778bc09c1af58178150f03da3d8

McCord J. Michael (2019). *Microinsurance Lessons from History*. Disponível via Risk the Insurance Business: <http://www.riskandtheinsurancebusiness.com/session-6-history-and-the-future-of-microinsurance/>

Microinsurance network. (s.d.). Homepage. Consultado em Maio 19, 2018: <https://www.microinsurancenetwork.org/>

Microinsurance network. (s.d.). Homepage. Consultado em Maio 19, 2018: <https://www.microinsurancenetwork.org/origins>

Peternelli, Luiz (n.d). Capítulo 9. Regressão Linear e Correlação. Disponível via Universidade Federal Viçosa: <http://www.dpi.ufv.br/~peternelli/inf162.www.16032004/materiais/CAPITULO9.pdf>

Pordata. (2018). *Pequenas e médias empresas em % do total de empresas: total e por dimensão*. Disponível em: <https://www.pordata.pt/Portugal/Pequenas+e+m%C3%A9dias+empresas+em+percentagem+do+total+de+empresas+total+e+por+dimens%C3%A3o-2859>

Pordata. (2019). *Agregados familiares por escalões de rendimento: IRS Modelo 1*. Disponível em: <https://www.pordata.pt/Portugal/Agregados+familiares+por+escal%C3%B5es+de+rendimento+IRS+Modelo+1+-2-79>

Pordata. (2019). *População residente: total e por grandes grupos etários*. Disponível em: <https://www.pordata.pt/Portugal/Popula%C3%A7%C3%A3o+residente+total+e+por+grandes+grupos+et%C3%A1rios-513>

Ramm Gaby, Ankolekar Mayur. (2015). The Role of microinsurance social protection: A county study of Vietnam. Disponível via microinsurance network: https://www.google.pt/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=3&cad=rja&uact=8&ved=2ahUK Ewiw9L6szbTjAhURdBQKHQ4jAyMQFjACegQIAhAC&url=https%3A%2F%2Fmicroinsurancenetwork.org%2Fsites%2Fdefault%2Ffiles%2FMICRO_Network-Vietnam%2520Paper%2520A4%2520%25283%2529final_0.pdf&usg=AOvVaw3kGFpH39PjIO3iD7OYeQqT

Rodriguez, G. (2007). Logit Models for Binary Data. Disponível via Princeton: <https://data.princeton.edu/wws509/notes/c3.pdf>

Roth Jim, McCord J. Michael, Liber Dominic. (2007). The Landscape of Microinsurance

Silvello, Andrea (2017, Junho 9). Microinsurance in developing countries is an eldorado for insurtech. Consultado em Novembro 11, 2018: <https://www.linkedin.com/pulse/microinsurance-developing-countries-eldorado-andrea-silvello/>

Smith, A., Smit, H., Chamberlain, D. (2012). *Compêndio Microseguros Volume 2 (Canais de distribuição e intermediários # 7)*. Disponível via munichre Foundation em: <https://www.google.pt/search?source=hp&ei=-KIGXZyoEoSdlwSjiYjQBw&q=Novos+obst%C3%A1culos+na+distribui%C3%A7%C3%A3o+do+microseg>

[uro&og=Novos+obst%C3%A1culos+na+distribui%C3%A7%C3%A3o+do+microseguro&gs_l=psy-ab.3..33i160.9586.12240..12668...1.0..0.224.342.0j1j1.....0....2j1..gws-wiz.....0.swD2uNLqrtE&ved=0ahUKEwichKT49-jjAhWEzoUKHaMEAnoQ4dUDCAU&uact=5#](http://www.iitk.ac.in/nicee/wcee/article/14_S01-01-005.pdf)

Smolka, A., Moser, A., Allman, A., Hollnack, D., Spranger, M. (2008). Microinsurance schemes for property: Examples from Latin America. Disponível via IIT Kanpur: http://www.iitk.ac.in/nicee/wcee/article/14_S01-01-005.pdf

SwissRe (2010). Microseguro: protección contra el riesgo para 4.000 millones de personas. Disponível via SwissRe: https://www.swissre.com/dam/jcr:873c10d2-21c4-4bee-a0c0-f819932e6d2e/sigma6_2010_es.pdf

World Bank Group. (2018). *Piecing Together de Poverty Puzzle*. Disponível em: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/30418/9781464813306.pdf>

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1. Guião de entrevista	67
Anexo 2. Entrevistados.....	69
Anexo 3. Questionário.....	70
Anexo 4. Dados das Caritas Diocesanas	76
Anexo 5. Seguradores em Portugal	77

ANEXO 1 – Guião de entrevista

O microsseguro é caracterizado como “*proteção de pessoas de baixa renda contra os riscos específicos em troca de pagamentos regulares de prémios, os quais considerem a probabilidade e custo do risco envolvido*”.

1. Considerando os dados recolhidos no estudo para o Rendimento e Condições de Vida, efetuado pelo Instituto Nacional de Estatística em 2017, existem 2.4 milhões de portugueses em risco de pobreza:

- O microsseguro poderá ser um mecanismo para auxiliar a diminuição da pobreza em Portugal?
- O microsseguro poderá ser uma forma sustentada de proteção das famílias face à ocorrência de um determinado evento? (doença, catástrofes)
- O microsseguro poderá ser um facilitador, de modo a permitir as famílias de baixo rendimento possam aceder a serviços aos quais anteriormente não seria possível?
- Será um mecanismo de inclusão social?
- O microsseguro poderá ser uma solução para a sustentabilidade do nosso sistema de Segurança Social?

2. Responsabilidade social:

- Tendo em conta a imagem que os Seguradores possuem no público, de forma geral, poderá ser o Microsseguro no âmbito da responsabilidade social a ser desenvolvida, uma forma de auxiliar a alteração de dessa perspetiva?

3. Os Seguradores em Portugal:

- Face à possibilidade de negócio, no âmbito do microsseguro, se estão atentos e são conhecedores das suas potencialidades?
- Estão preparados para a implementação do microsseguro em Portugal? Se sim, em que moldes?

4. Caracterização do mercado (O nosso estudo incide apenas sobre os particulares):

- A oferta atualmente existente no mercado Segurador, é adequada às necessidades das pessoas com baixos rendimentos?
- Será necessário elaborar produtos de raiz, ou apenas uma adaptação aos já existentes?
- Quais seriam os produtos / ramos mais adequados?

5. Preço e formas de pagamento:

- Será o mercado segurador Português, capaz de suportar um produto com um preço reduzido?
- Que valor será ajustado para a comercialização do produto, de modo a obter alguma rentabilidade?
- Poderá ser o microsseguro um produto rentável? Como?

6. Processos de implementação:

- Numa fase inicial a implementação do microsseguro, face à possível necessidade de execução de novos produtos e/ou novas táticas de comercialização e/ou reescrever as condições de forma mais simples e clara, poderão ter custos acrescidos. Entende que será viável?

7. Meios de distribuição:

- Entende que a rede de distribuição existente é adequada para comercializar o produto?
- No seguimento da nossa pesquisa bibliográfica, verificamos que os seguros para pessoas de baixo rendimento poderão ser vendidos em lojas ou supermercados por exemplo. Entende que poderá ser uma forma de suprir custos?
- Considera que poderá existir uma rede de distribuição mais adequada para o microsseguro? Qual?

ANEXO 2 – Entrevistados

Entrevista	Empresa	Atividade	Posição
1	Zurich	Segurador	Gerente comercial
2	Liberty Seguros	Segurador	Diretora de produto
3	Caritas	Solidariedade social	Presidente

ANEXO 3 – Questionário

Microseguro (seguros com preços acessíveis). Questionário para preencher... <https://docs.google.com/forms/d/1P0WZ0L81AA8Z4QV1Z4FNU...>

Microseguro (seguros com preços acessíveis). Questionário para aferir o possível valor a pagar por este serviço.

Olá,

O meu nome é Vítor Marques, sou aluno da NOVA Information Management School da Universidade Nova de Lisboa e estou a realizar a minha Dissertação de Mestrado. O objetivo é determinar qual o preço que as pessoas estariam dispostas a pagar para adquirir um produto de Microseguro.

Este questionário tem uma duração estimada de 5 minutos e todos os dados recolhidos serão confidenciais.

A sua contribuição será fundamental para o sucesso do estudo.

Agradeço desde já a sua colaboração.

Para qualquer dúvida ou esclarecimento pode contactar-me através do endereço de e-mail m20170263@novaims.unl.pt

***Obrigatório**

Questões demográficas

1. Qual a sua idade? *

Marcar apenas uma oval.

- ☐ Menos de 18
- ☐ 18 - 25
- ☐ 26 - 35
- ☐ 36 - 45
- ☐ 46 - 55
- ☐ 56 - 65
- ☐ Mais de 65 anos

2. Qual o seu sexo? *

Marcar apenas uma oval.

- ☐ Masculino
- ☐ Femenino

3. Qual o seu estado civil?

Marcar apenas uma oval.

- ☐ Solteiro (a)
- ☐ Casado (a)
- ☐ União de facto
- ☐ Divorciado (a)
- ☐ Viúvo (a)
- ☐ Separado (a)

4. Quantas pessoas compõe o seu agregado familiar? **Marcar apenas uma oval.*

- ☐ 1
- ☐ 2
- ☐ 3
- ☐ 4
- ☐ Mais de 4

5. Qual o seu tipo de família? **Marcar apenas uma oval.*

- ☐ Isolada / mulher
- ☐ Isolada / homem
- ☐ Família monoparental feminina
- ☐ Família monoparental masculina
- ☐ Família tradicional sem filhos
- ☐ Família tradicional com filhos biológicos
- ☐ Família com filhos de outras uniões

Questões sócio-económicas**6. Qual a sua formação? ****Marcar apenas uma oval.*

- ☐ 1.º Ciclo
- ☐ 2.º Ciclo
- ☐ 3.º Ciclo ou equivalentes (Ex: Cursos profissionais)
- ☐ Ensino superior

7. Qual a sua situação económica - profissional? **Marcar apenas uma oval.*

- ☐ Reformado, aposentado ou está na reserva
- ☐ Trabalhador por conta própria ou isolado
- ☐ Beneficiário de subsídio de desemprego
- ☐ Trabalhador por conta de outrem
- ☐ Incapacitado permanente para o trabalho
- ☐ Outro subsídio temporário (doença, maternidade, etc)
- ☐ Desempregado
- ☐ Sem rendimentos
- ☐ Estudante
- ☐ Beneficiário de RSI

8. É proprietário de algum bem possível de ser segurado? **Marcar apenas uma oval.*

- ☐ Habitação
☐ Automóvel
☐ Mota

9. Qual o rendimento mensal do seu agregado familiar? **Marcar apenas uma oval.*

- ☐ Menos de 600 euros
☐ Até 900
☐ Até 1200
☐ Até 1500
☐ Até 2000
☐ Até 2500
☐ Até 3000
☐ Até 3500
☐ Até 4000
☐ Até 4500
☐ Até 5000
☐ Mais de 5000

10. Qual a despesa mensal do agregado familiar? **Marcar apenas uma oval.*

- ☐ Até 10 % do rendimento mensal do agregado
☐ Até 20 % do rendimento mensal do agregado
☐ Até 30 % do rendimento mensal do agregado
☐ Até 40 % do rendimento mensal do agregado
☐ Até 50 % do rendimento mensal do agregado
☐ Até 60 % do rendimento mensal do agregado
☐ Até 70 % do rendimento mensal do agregado
☐ Até 80 % do rendimento mensal do agregado
☐ Mais de 80 % do rendimento mensal do agregado

11. Possui alguém no agregado familiar com doença crónica? **Marcar apenas uma oval.*

- ☐ Sim
☐ Não

Imagem do mercado Segurador

12. Tem ou teve algum contrato de seguro? *

Marcar apenas uma oval.

- ☐ Sim
☐ Não

13. Com base na sua experiência, a imagem dos Seguradores é positiva ou negativa? *

Marcar apenas uma oval.

- 1 2 3 4 5
Negativa ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Positiva

Preço e formas de pagamento

14. Sabe como funciona um contrato de seguro? *

Marcar apenas uma oval.

- ☐ Sim
☐ Não

15. O Microseguuro é um contrato de seguro com preços mais acessíveis de modo a responder a uma necessidade específica. Posto isto, sabia da existência do serviço Microseguuro? *

Marcar apenas uma oval.

- ☐ Sim
☐ Não

16. Um dos objetivos do contrato de seguro é a proteção de um bem perante a ocorrência de eventos súbitos e imprevistos que ocorram no futuro. Assim sendo, considera-se uma pessoa predisposta a proteger-se de eventos futuros? *

Marcar apenas uma oval.

- ☐ Sim
☐ Não

17. Qual a percentagem do seu rendimento mensal que estaria disposto(a) a pagar para usufruir do serviço Microseguuro? *

Marcar apenas uma oval.

- ☐ 1 % - 5 %
☐ 6 % - 10 %
☐ 11 % - 15 %
☐ 16 % - 20 %
☐ 21 % - 30 %
☐ 31 % - 40 %
☐ 41 % - 50 %
☐ Mais de 50 %

24. Quais os apoios políticos que poderiam ser interessantes? *

Marcar apenas uma oval.

- ☐ Retenção fiscal
- ☐ Subsidiar parcialmente o prémio
- ☐ Aplicações fiscais

25. Qual a forma que utilizaria para adquirir um produto de Microseguuro? *

Marcar apenas uma oval.

- ☐ Internet
- ☐ Mediador de seguros / loja / agente
- ☐ Aplicação de telemóvel
- ☐ Bancos
- ☐ Supermercado

26. Diga-nos outra razão que o levaria a comprar o produto, sem ser o produto em si: *

Marcar apenas uma oval.

- ☐ Experiência enquanto cliente
- ☐ Vendas / representante de serviços
- ☐ Publicidade
- ☐ Garantia
- ☐ Segurança
- ☐ Imagem
- ☐ Tendências

18. Tendo em conta as suas necessidades, quais seriam os produtos de Microseguuro que poderiam ser mais interessantes? (Ordene por grau de necessidade. Sendo que 1 muito necessário e 4 prescindível) *

Marcar tudo o que for aplicável.

	1	2	3	4
Doença / saúde / funeral	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Catástrofes (inundações, tempestades, sismos)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Danos por água (roturas de canalização)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Acidentes pessoais	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

19. Como preferia pagar o serviço Microseguuro? *

Marcar apenas uma oval.

- ☐ Mensalmente
☐ Trimestralmente
☐ Semestralmente
☐ Anualmente

20. Associa o preço de um produto à sua qualidade? *

Marcar apenas uma oval.

- ☐ Sim
☐ Não

21. Admitindo que poderia ter um desconto ao adquirir mais seguros, quanto mais estaria disposto(a) a gastar face ao inicialmente planeado? *

Marcar apenas uma oval.

- ☐ + 10 %
☐ + 5 %
☐ - 10 %
☐ - 15 %

22. Considera que o Microseguuro poderá ser uma forma eficaz das Companhias de Seguro refazerem a sua imagem perante os consumidores? *

Marcar apenas uma oval.

- ☐ Sim
☐ Não

Meios de distribuição

23. O Governo deveria assumir um papel de destaque na aplicação do Microseguuro em Portugal? *

Marcar apenas uma oval.

- ☐ Sim
☐ Não

ANEXO 4 – Dados das Caritas Diocesanas

Caritas	Localização
Caritas Diocesana dos Açores	Canadá dos Folhadais, 54 – São Pedro. 9700-202 Angra do Heroísmo
Caritas Diocesana do Algarve	Rua Brites de Almeida, 10A. 8000-234 Faro
Caritas Diocesana de Aveiro	Rua do Carmo, nº 42. 3800-127 Aveiro
Caritas Diocesana de Bragança – Miranda	Bairro da Coxa, Rua da Cáritas, 5300-469 Bragança
Caritas Diocesana de Beja	Rua Afonso Lopes Vieira nº. 18, 7800 - 273 Beja
Caritas Arquidiocesana de Beja	Rua dos Falcões, s/n. 4700-316 Braga
Caritas Diocesana de Funchal	Calçada do Pico, 57-59. 9000-206 Funchal
Caritas Diocesana de Coimbra	Rua D. Francisco de Almeida, nº 14, 3030-382 Coimbra
Caritas Arquidiocesana de Évora	Av. dos Combatentes da Grande Guerra, 2. 7005-138 Évora
Caritas Diocesana de Leiria – Fátima	Largo Padre Carvalho - Seminário Diocesano de Leiria. 2414-011 Leiria
Caritas Diocesana de Guarda	Colégio de S. José, s/n. 6300-568 Guarda
Caritas Diocesana de Lamego	Travessa dos Loureiros, s/n. 5100-180 Lamego
Caritas Diocesana do Porto	Rua Latino Coelho, 314. 4000-314 Porto
Caritas Diocesana de Lisboa	Av. Sidónio Pais, 20, 5º dto. 1050-215 Lisboa
Caritas Diocesana de Portalegre – Castelo Branco	Rua 15 de Maio, 11. 7300-206 Portalegre
Caritas Diocesana de Viana do Castelo	Rua Góis Pinto, s/n. 4900-864 Viana do Castelo
Caritas Diocesana de Santarém	Praça Sá da Bandeira, Edifício do Seminário 2000-135 Santarém
Caritas Diocesana de Setúbal	Praça Teófilo Braga, 13, apartado 934. 2900-647 Setúbal
Caritas Diocesana de Vila Real	Rua da Portela, 8 - Quinta da Tapada. 5000-312 Vila Real
Caritas Diocesana de Viseu	Rua Alexandre Herculano, 475, 1º andar. 3510-039 Viseu

Fonte: Caritas. (2019)

ANEXO 5 – Seguradores em Portugal

Segurador	Solicitada entrevista (Sim / Não)	Segurador	Solicitada entrevista (Sim / Não)
Abarca – Companhia de Seguros SA	Não	Açoreana Seguros (Seguradoras Unidas)	Sim
ACP Mobilidade – Sociedade de Seguros de Assistência, SA	Não	AEGON Santander Vida e Não Vida	Não
AEGEAS Portugal – Companhia de Seguros, S.A.	Sim	AIG Europe S.A.	Não
Allianz Portugal	Sim	ARAG SE	Não
ASISA	Não	ATRADIUS Crédito e Caución, S.A.	Não
AXA	Não	Bankinter Seguros de Vida	Não
BBVA Seguros Y Reaseguros	Não	BNP Paribas Cardif	Não
BPI Pensões e Vida	Não	CA Seguros	Sim
Caravela – Companhia de Seguros, S.A.	Não	Cesce – Companhia Española de Crédito a La Exportation S.A.	Não
CHUBB	Não	Coface Portugal	Não
Companhia Portuguesa de Resseguros	Não	Cosec – Companhia de Seguros de Créditos, S.A.	Não
España, S.A.	Não	Euro Insurances DAC	Não
Europ Assistance	Não	Fidelidade	Sim
Generali – Companhia de Seguros, S.A.	Sim	GNB – Companhia de Seguros, S.A.	Não
Greenval Insurance DAC	Não	IMA Ibérica	Não
Inter Partner Assistance, S.A.	Não	Liberty Seguros, S.A.	Sim
LLOYD’S	Não	Lusitania	Sim
Mapfre	Sim	Médís	Não
Metlife	Não	Multicare – Seguros de Saúde, S.A.	Não
Munich Re	Não	Murimar Seguros	Não
Mútua dos Pescadores	Não	N Seguros	Não
Ocidental Seguros	Não	Popular Seguros	Não
Prevoir Vie	Não	PSN – Previsión Sanitaria Nacional	Não
Real Vida Seguros	Sim	RNA – Seguros de Assistência, S.A.	Não
Santander Totta Seguros	Não	Seguros Logo	Não
Swiss Re Europe	Não	Tranquilidade	Sim
Una Seguros	Sim	Via Direta	Sim
XL Catlin	Não	Zurich Companhia de Seguros, S.A.	Sim

Fonte: Associação Portuguesa de Seguradores. (2019)

